



**HÁBITAT
Y VIVIENDA**
EMPRESA PÚBLICA
MUNICIPAL DE RUMIÑAHUI

**INFORME DE VIABILIDAD JURIDICA, TÉCNICA, ECONÓMICA,
FINANCIERA Y COMERCIAL DEL PROYECTO HABITACIONAL
URIN CHILLO – LOTE "A" Y LOTE "B"**

**HÁBITAT
Y VIVIENDA**
EMPRESA PÚBLICA
MUNICIPAL DE RUMIÑAHUI

Agosto 2026



CONTENIDO

1. Antecedentes.....	3
2. Base legal.....	9
2.1. Constitución de la república del ecuador	9
2.2. Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD).....	10
2.3. Ley Orgánica de Empresas Públicas (LOEP)	11
2.4. Código Orgánico Administrativo, COA.....	14
2.5. Ordenanzas Municipales.....	14
2.6. Reglamento de Asociatividad de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPM-HVR)	15
3. PARTE I – VIABILIDAD JURÍDICA.....	19
4. PARTE II – VIABILIDAD TÉCNICA.....	24
5. PARTE III – VIABILIDAD ECONOMICA, FINANCIERA Y COMERCIAL.....	40
6. PARTE IV – INTEGRACIÓN CONSOLIDADA DE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO	53
7. Firmas de Responsabilidad	55

1. Antecedentes.

- 1.1. El Concejo Municipal del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Rumiñahui -GADMUR-, mediante Ordenanza Municipal No. 018-2015, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial No. 598 de 30 de septiembre de 2015, creó la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui "EPM-HVR" como una persona jurídica de derecho público, adscrita al GADMUR, con patrimonio propio, dotada de autonomía presupuestaria, financiera, económica, administrativa y de gestión; y, mediante ordenanza No. 013-2017, aprobó en primer debate en sesión ordinaria de tres de julio de 2017, reformar la Ordenanza No. 018-2015 de creación de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui.
- 1.2. El Directorio de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui "EPM-HVR", en sesión extraordinaria realizada el 10 de abril del 2025 designa a la Msc. Marcelita Arroyo, como Gerente General de la EPM-HVR, quien ejerce sus actividades a partir del 14 del mismo mes y año.
- 1.3. Mediante Resolución Nro. 005-DIR-EPMHVR-2026/13/03/2026 de 13 de mayo de 2026 emitida por el Directorio de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui RESOLVIÓ: *"Aprobar el REGLAMENTO DE ASOCIATIVIDAD APLICABLE A LA EMPRESA PÚBLICA MUNICIPAL DE HÁBITAT Y VIVIENDA DE RUMIÑAHUI (EPMHVR)".*
- 1.4. El Estatuto Orgánico por Procesos de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui "EPM-HVR" manifiesta en su Art. 33: *"El objeto de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda 'EPM-HVR', es la planificación, implementación y ejecución de programas, planes y proyectos de infraestructura y vivienda de interés social y prioritario".*
- 1.5. Con fecha 08 de agosto de 2024, se suscribe el Contrato de Consultoría No. LCC-EPMHVR-2024-01, para la elaboración del: "ESTUDIO ARQUITECTÓNICO INTEGRAL Y ACTUALIZACIÓN DE INGENIERÍAS, PRESUPUESTO Y CRONOGRAMA VALORADO PARA EL PROYECTO DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL "EL ROSARIO", entre el Arq. Juan Pablo Pillajo Guaiñas en calidad de contratista y la Mgs. Marcelita Joshette Arroyo Arévalo en calidad de contratante por parte de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui, por un monto de \$ 105.260,85 (Ciento cinco mil doscientos sesenta dólares de los Estados Unidos de América con 85/100) sin IVA, con un plazo contractual de 60 días calendarios contados a partir del día siguiente a la suscripción del contrato.
- 1.6. Con fecha 02 de junio de 2026, se suscribió el Acta Recepción Definitiva del Contrato de Consultoría No. LCC-EPMHVR-2024-01, cuyo objeto es el: "ESTUDIO ARQUITECTÓNICO INTEGRAL Y ACTUALIZACIÓN DE INGENIERÍAS, PRESUPUESTO Y CRONOGRAMA VALORADO PARA EL PROYECTO DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL "EL ROSARIO", en la cual en su parte pertinente indica:

(...) Cláusula Décima Séptima. – ACEPTACIÓN DE LAS PARTES:

Con base en lo expuesto y una vez verificado el cumplimiento de las obligaciones contractuales, la Administración del Contrato recibe a entera satisfacción los productos correspondientes al Contrato Nro. LCC-EPMHVR-2024-01, conforme a lo establecido en la cláusula séptima de la presente acta”.

- 1.7. Mediante memorando No. EPM-HVR-ADMIN-2026-0001-M de 03 de junio de 2026, la Arq. Alejandra Lara en calidad de Administradora del contrato solicitó a la Máxima Autoridad, el pago de liquidación de haberes del contrato No. LCC-EPMHVR-2024-01, en el cual en su parte pertinente indicó:

“(…) con la finalidad de continuar con los procesos administrativos de conformidad a la normativa legal vigente, solicito por su intermedio, disponer a quien corresponda se proceda con el pago del contrato Nro. LCC-EPMHVR-2024-01, de conformidad a lo estipulado en la cláusula octava, FORMA Y CONDICIONES DE PAGO (…)”.

- 1.8. Mediante memorando No. EPM-HVR-CAF-2026-0050-M de 19 de junio de 2026, el Ing. Augusto Chamorro en calidad de Coordinador Administrativo Financiero, notificó a la Administración de contrato, el pago efectuado al contrato No. LCC-EPMHVR-2024-01, en el cual indica en su parte pertinente:

“(…) La transferencia fue procesada a través del Banco Central del Ecuador, registrándose con Referencia BCE Nro. 22429543, constando en el reporte emitido por dicha entidad el estado “ACREDITADA”, lo que evidencia la efectiva acreditación de los recursos en la cuenta bancaria registrada por el contratista”.

- 1.9. Mediante memorando No. EPM-HVR-CT-2026-0066-M de 23 de junio de 2026, la Arq. Alejandra Lara en calidad de Coordinadora Técnica notificó a la Gerencia General, el cierre de la consultoría del contrato No. LCC-EPMHVR-2024-01, en el cual se indicó que los estudios se encuentran recibidos a entera satisfacción y pagada la liquidación de haberes; por lo cual se solicitó se indique el mecanismo para la implementación del Proyecto de Vivienda de Interés Social "Urin Chillo".

- 1.10. Mediante sumilla inserta en el memorando No. EPM-HVR-CT-2026-0066-M de 23 de junio de 2026, la Mgs. Marcelita Arroyo Gerente General, indicó a la Coordinación Técnica textualmente lo siguiente:

“(…) Se toma conocimiento del memorando Nro. EPM-HVR-CT-2026-0066-M, previo a definir el mecanismo de implementación para el Proyecto de Vivienda de Interés Social URIN-CHILLO, dispongo a su Coordinación verificar si la fase de construcción de dicho proyecto se encuentra contemplada dentro de la planificación institucional vigente de la EPM-HVR”.

- 1.11. Mediante memorando No. EPM-HVR-CT-2026-0067-M de 23 de junio de 2026, la Arq. Alejandra Lara en calidad de Coordinadora Técnica se dirige al Ing. Augusto Chamorro en calidad de Jefe de Planificación encargado indicando lo siguiente:

“En tal virtud, con la finalidad de dar continuidad al proceso de implementación del Proyecto de Vivienda de Interés Social “Urin Chillo”, solicito a usted se indique si se encuentra dentro del POA y PAI Institucional los siguientes procesos:

1. *Construcción de la obra: “Implementación del Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo”*
2. *Fiscalización para la: Construcción de la obra: “Implementación del Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo”.*

- 1.12. Mediante memorando No. EPM-HVR-JP-2026-0036-M, de 23 de junio de 2026, el Ing. Augusto Chamorro, en calidad de Jefe de Planificación (e), indicó a la Arq. Alejandra Lara Coordinadora Técnica, la respuesta respecto a la solicitud de certificaciones POA y PAI para la obra y fiscalización de la “Implementación del Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo”, en el cual en su parte pertinente indica:

“(…) Una vez revisado el Plan Operativo Anual (POA) y el Plan Anual de Inversiones (PAI) institucional correspondientes al ejercicio fiscal 2026, se verifica que las actividades relacionadas con la construcción de la obra y la fiscalización para la implementación del Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo no se encuentran consideradas ni programadas dentro de dichos instrumentos de planificación para el presente año fiscal (...).”

- 1.13. Mediante memorando No. EPM-HVR-CT-2026-0068-M de 24 de junio de 2026, la Arq. Alejandra Lara en calidad de Coordinadora Técnica se dirige a la Mgs. Marcelita Arroyo Gerente General solicitando lo siguiente:

“(…) Por las consideraciones expuestas, solicito por su intermedio disponer a quien corresponda, se verifique el mecanismo legal amparado en la normativa legal vigente, para continuar con el debido proceso que corresponde a la obra y fiscalización de la “Implementación del Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo”, reiterando que se encuentran recibidos y pagados los estudios para dicho fin.”

- 1.14. Mediante sumilla inserta en el memorando No. EPM-HVR-CT-2026-0068-M de 24 de junio de 2026, la Mgs. Marcelita Arroyo Gerente General, indicó al Abg. Israel Robayo, Jefe Jurídica textualmente lo siguiente:

“(…) Realizar un análisis y determinar el mecanismo legal aplicable de conformidad con la normativa legal vigente y el estatuto orgánico de la empresa, que viabilicen la estructuración, financiamiento o ejecución del referido proyecto.

Emitir el informe técnico-jurídico correspondiente con las recomendaciones correspondientes”.

- 1.15. Mediante memorando Nro. EPM-HVR-JJ-2026-013-O de 29 de junio de 2026, el Abg. Israel Robayo, Jefe Jurídico, emite su Recomendación de mecanismo para la implementación del Proyecto de Vivienda de Interés Social “Urin Chillo” en donde indica textualmente lo siguiente:

“(…) Con los antecedentes, base legal expuesta y documentación técnica y financiera emitida por las áreas pertinentes, se recomienda a su autoridad aplicar el Reglamento de Asociatividad aplicable a la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui aprobado como

mecanismo jurídico para el financiamiento y ejecución del Proyecto de Vivienda de Interés Social "Urin Chillo", a través de la figura de Alianza Estratégica con el sector privado, conforme lo establece el artículo 8 numeral 1 del mencionado cuerpo legal."

- 1.16. Mediante sumilla inserta en el memorando Nro. EPM-HVR-JJ-2026-013-O de 29 de junio de 2026, la Mgs. Marcelita Arroyo, Gerente General, indicó a los Coordinadores de áreas textualmente lo siguiente:

"(...) Con base en la recomendación emitida por la Jefatura Jurídica, se dispone que las áreas competentes elaboren la documentación técnica, financiera y jurídica necesaria para iniciar el procedimiento de Alianza Estratégica para el financiamiento y la ejecución del Proyecto de Vivienda de interés Social "Urin Chillo" en concordancia al reglamento de asociatividad de la empresa".

- 1.17. Mediante memorando No. EPM-HVR-CT-2026-0069-M de 06 de julio de 2026, la Arq. Alejandra Lara en calidad de Coordinadora Técnica se dirige a la Mgs. Marcelita Arroyo, Gerente General, remitiendo los perfiles de proyecto para el Proyecto Habitacional Urin Chillo, del Lote A y Lote B y menciona lo siguiente:

"(...) con la finalidad de continuar con el debido proceso de la Alianza Estratégica de conformidad al reglamento de asociatividad de la empresa".

Mediante memorando No. EPM-HVR-JP-2026-0037-M de 06 de julio de 2026, el Ing. Augusto Chamorro en calidad de Jefe de Planificación (E), emite la matriz de asignación de riesgos de los Proyectos de Vivienda de interés Social "Urin Chillo" - Lote A y Lote B.

- 1.18. Mediante correo electrónico de 07 de julio de 2026, la Mgs. Marcelita Arroyo Gerente General se dirige al Ing. Augusto Chamorro Coordinador Administrativo Financiero e indica textualmente lo siguiente:

"Con base en la entrega de perfiles y matrices de asignación de riesgos de los lotes A y B de Urin Chillo, se autoriza el inicio inmediato de la difusión y publicación de la convocatoria a la Rueda de Negocio en la página web institucional y redes sociales oficiales; por lo tanto, se dispone proceder con la coordinación técnica, administrativa y financiera correspondiente, conforme a la normativa legal vigente."

- 1.19. Mediante memorando No. EPM-HVR-GG-2026-0046-M de 10 de julio de 2026, la Mgs. Marcelita Arroyo, Gerente General, notifica la conformación del Comité Técnico para la recepción y validación de perfiles de empresas y proyectos participantes en la Rueda de Negocios del Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo, indicando en su parte pertinente lo siguiente:

"(...) se notifica su integración al Comité Técnico, el cual estará conformado por los siguientes servidores:

1. Arq. Alejandra Lara, Coordinación Técnica y delegada de la Máxima Autoridad, quien lo presidirá.
2. Ing. Augusto Chamorro, Coordinador Administrativo Financiero.

3. Ing. Gloria Aguirre, Jefa Administrativa.

4. Abg. Israel Robayo, Jefe Jurídico, quien actuará como Secretario del Comité (...)."

- 1.20. Mediante memorando No. EPM-HVR-CT-RD-2026-001-M de 13 de julio de 2026, la Comisión Técnica remite a la Mgs. Marcelita Arroyo Gerente General el Acta Nro. CT-RN-EPM-HVR-2026-001, de 10 de julio de 2026, misma que en su parte pertinente concluye y recomienda lo siguiente:

"(...) PUNTO 6. - CONCLUSIONES

- 1. Se registró la inscripción de ocho (8) interesados en participar en la Rueda de Negocios.*
- 2. De los inscritos, únicamente asistieron 4 participantes, conforme consta en la hoja de asistencia.*
- 3. Ninguno de los inscritos presentó los perfiles requeridos, lo cual imposibilita realizar un análisis técnico de su experiencia y capacidad para la eventual conformación de una Alianza Estratégica.*

PUNTO 7.- RECOMENDACIONES

El Comité Técnico recomienda:

- 1. Realizar una nueva convocatoria para la Rueda de Negocios, a fin de promover una mayor participación de interesados que cumplan con la presentación de los perfiles requeridos.*
- 2. Establecer como sede de la nueva convocatoria la ciudad de Quito, con el objetivo de ampliar el alcance de la invitación.*
- 3. Encargar a la Coordinación Técnica y la Coordinación Administrativa Financiera la organización del nuevo proceso, incluyendo la definición de fecha, hora, lugar y difusión correspondiente."*

- 1.21. Mediante correo electrónico de 14 de julio de 2026, se remite el memorando No. EPM-HVR-GG-2026-0047-M, de la misma fecha la Mgs. Marcelita Arroyo, Gerente General, se dirige al Comité Técnico indicando lo siguiente:

"(...) Disposición. -

(...) En consecuencia, se dispone a la Coordinación Técnica y a la Coordinación Administrativa Financiera continuar con las actuaciones que correspondan para el desarrollo de una nueva Rueda de Negocios, observando estrictamente la normativa legal vigente, la pertinencia técnica, administrativa y jurídica del proceso, así como los principios de eficiencia, transparencia e igualdad de oportunidades, con el propósito de fortalecer la participación de potenciales aliados estratégicos y asegurar el adecuado cumplimiento de los objetivos institucionales."

- 1.22. Mediante correo electrónico de 15 de julio de 2026, la Mgs. Marcelita Arroyo, Gerente General, remitió la planificación para la revisión del proceso de Alianza Estratégica, en el cual en su parte pertinente determina:

"En atención al correo precedente, mediante el cual se remitió la planificación para la ejecución del proceso de Alianza Estratégica del Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo, y considerando que dentro del plazo otorgado no se recibieron observaciones, recomendaciones o solicitudes de modificación por parte de las áreas responsables, esta Gerencia General entiende

que la planificación cuenta con la conformidad de todos los involucrados.

En consecuencia, se dispone del estricto cumplimiento de las actividades, responsabilidades, hitos y plazos establecidos en el cronograma remitido, debiendo cada área ejecutar las acciones que le correspondan de manera oportuna y mantener la coordinación necesaria para garantizar el cumplimiento de los objetivos institucionales y el desarrollo adecuado del proceso”.

- 1.23. Mediante correo electrónico de 05 de agosto de 2026, el Comité Técnico remite el memorando No. EPM-HVR-CT-RD-2026-002-M de la misma fecha, mediante el cual se remite a la Mgs. Marcelita Arroyo, Gerente General, el Acta Nro. CT-RN-EPM-HVR-2026-002 y el Informe de Resultados y Recomendaciones de la Rueda de Negocios II, mismo que recomienda lo siguiente:

“5. RECOMENDACIONES

1. *En virtud de los resultados obtenidos durante la Rueda de Negocios desarrollada como parte del proceso preparatorio para la implementación de la Alianza Estratégica destinada a la ejecución del Proyecto de Vivienda de Interés Social “Urin Chillo”, el Comité Técnico recomienda a la Máxima Autoridad Institucional lo siguiente: Dar por concluida la presente etapa de la Rueda de Negocios, dejando constancia de los resultados obtenidos, del cumplimiento de las actividades encomendadas mediante la Resolución Administrativa Nro. EPMHVR-GG-2026-0005 y de los insumos generados durante el evento, los cuales servirán de base para el desarrollo de las siguientes etapas del Proyecto de Vivienda de Interés Social “Urin Chillo”.*
 2. *Disponer a las áreas correspondientes la continuidad del procedimiento de Alianza Estratégica, al evidenciarse que existe interés del mercado y condiciones favorables para promover un proceso competitivo que permita seleccionar al socio estratégico con la mayor capacidad técnica, financiera y experiencia para la ejecución del proyecto.*
 3. *Disponer que las observaciones, consultas y recomendaciones formuladas por los participantes durante la Rueda de Negocios sean analizadas por las áreas técnicas correspondientes, a fin de determinar su pertinencia e incorporarlas, cuando corresponda, en los documentos precontractuales, fortaleciendo así la calidad y transparencia del proceso.*
 4. *Disponer a todas las áreas involucradas en el proceso, se inicie con toda la documentación preparatoria correspondiente para dar continuidad a las siguientes fases, una vez que se ha cumplido con la Rueda de Negocios requerida para el proceso de Alianza del Proyecto de Vivienda de Interés Social “Urin Chillo”, conforme al Reglamento Interno vigente.”*
- 1.24. Mediante memorando Nro. EPM-HVR-GG-2026-0049-M de 06 de agosto de 2026, la Mgs, Marcelita Arroyo, Gerente General se dirige a la Arq. Alejandra Lara, Coordinadora Técnica; Ing. Augusto Chamorro, Coordinador Administrativo Financiero y Abg. Israel Robayo, Jefe Jurídico, indicando lo siguiente:

“(…) se dispone el cumplimiento estricto e impostergable de las actividades previstas en el cronograma del proceso, a fin de garantizar la continuidad, transparencia, eficiencia y adecuada ejecución de la Alianza Estratégica, asegurando que las siguientes fases se desarrollen dentro de

los plazos establecidos y en observancia de los principios que rigen la gestión pública.

Finalmente, se solicita mantener una coordinación permanente entre las áreas técnicas, jurídicas, financieras y administrativas involucradas, con el propósito de asegurar la integralidad de los productos generados y el cumplimiento de los objetivos institucionales previstos para el presente proceso.”

2. Base legal.

2.1. Constitución de la república del Ecuador

De acuerdo con los artículos 82 y 226, el derecho a la seguridad jurídica se garantiza a través de la existencia de normas previas, claras y públicas, aplicadas por las autoridades competentes considerando para el efecto que los servidores públicos solo pueden ejercer las competencias y facultades atribuidas en el ordenamiento jurídico.

“Art. 225.- El sector público comprende (...) 4- Las personas jurídicas creadas por acto normativo de los gobiernos autónomos descentralizados para la prestación de servicios públicos.

Art. 227.- La administración pública constituye un servicio a la colectividad que se rige por los principios de eficacia, eficiencia, calidad, jerarquía, desconcentración, descentralización, coordinación, participación, planificación, transparencia y evaluación.

Art. 315.- El Estado constituirá empresas públicas para la gestión de sectores estratégicos, la prestación de servicios públicos (...). Funcionarán como sociedades de derecho público, con personalidad jurídica, autonomía financiera, económica, administrativa y de gestión, con altos parámetros de calidad y criterios empresariales, económicos, sociales y ambientales (...).”

Sección sexta. - Hábitat y Vivienda

“Art. 30.- las personas tienen derecho a un hábitat seguro y saludable, y a una vivienda adecuada y digna, con independencia de su situación social y económica.”

“Art. 375.- El Estado, en todos sus niveles de gobierno, garantizará el derecho al hábitat y a la vivienda digna, para lo cual:

- 1. Generará la información necesaria para el diseño de estrategias y programas que comprendan las relaciones entre vivienda, servicios, espacio y transporte públicos, equipamiento y gestión del suelo urbano.**
- 2. Mantendrá un catastro nacional integrado georreferenciado, de hábitat y vivienda.**
- 3. Elaborará, implementará y evaluará políticas, planes y programas de hábitat y de acceso universal a la vivienda, a partir de los principios de universalidad, equidad e interculturalidad, con enfoque en la gestión de riesgos.**
- 4. Mejorará la vivienda precaria, dotará de albergues, espacios públicos y áreas verdes, y promoverá el alquiler en régimen especial.**
- 5. Desarrollará planes y programas de financiamiento para vivienda de interés social, a través de la banca pública y de las instituciones de finanzas populares, con énfasis para las personas de escasos recursos económicos y las mujeres jefas de hogar.**

6. Garantizará la dotación ininterrumpida de los servicios públicos de agua potable y electricidad a las escuelas y hospitales públicos.

7. Asegurará que toda persona tenga derecho a suscribir contratos de arrendamiento a un precio justo y sin abusos.

8. Garantizará y protegerá el acceso público a las playas de mar y riberas de ríos, lagos y lagunas, y la existencia de vías perpendiculares de acceso.

El Estado ejercerá la rectoría para la planificación, regulación, control, financiamiento y elaboración de políticas de hábitat y vivienda.”

2.2. Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD)

“Art. 4.- Fines de los gobiernos autónomos descentralizados. - Dentro de sus respectivas circunscripciones territoriales son fines de los gobiernos autónomos descentralizados:

f) La obtención de un hábitat seguro y saludable para los ciudadanos y la garantía de su derecho a la vivienda en el ámbito de sus respectivas competencias;

g) El desarrollo planificado participativamente para transformar la realidad y el impulso de la economía popular y solidaria con el propósito de erradicar la pobreza, distribuir equitativamente los recursos y la riqueza, y alcanzar el buen vivir;

“Art. 54.- Funciones. - Son funciones del gobierno autónomo descentralizado municipal las siguientes:

a) Promover el desarrollo sustentable de su circunscripción territorial cantonal, para garantizar la realización del buen vivir a través de la implementación de políticas públicas cantonales, en el marco de sus competencias constitucionales y legales;

c) Establecer el régimen de uso del suelo y urbanístico, para lo cual determinará las condiciones de urbanización, parcelación, lotización, división o cualquier otra forma de fraccionamiento de conformidad con la planificación cantonal, asegurando porcentajes para zonas verdes y áreas comunales;”

“Art. 55.- Competencias exclusivas del gobierno autónomo descentralizado municipal. - Los gobiernos autónomos descentralizados municipales tendrán las siguientes competencias exclusivas sin perjuicio de otras que determine la ley;

a) Planificar, junto con otras instituciones del sector público y actores de la sociedad, el desarrollo cantonal y formular los correspondientes planes de ordenamiento territorial, de manera articulada con la planificación nacional, regional, provincial y parroquial, con el fin de regular el uso y la ocupación del suelo urbano y rural, en el marco de la interculturalidad y plurinacionalidad y el respeto a la diversidad;

b) Ejercer el control sobre el uso y ocupación del suelo en el cantón;”

“Art. 147.- Ejercicio de la competencia de hábitat y vivienda. - El Estado en todos los niveles de gobierno garantizará el derecho a un hábitat seguro y saludable y una vivienda adecuada y digna, con independencia de la situación social y económica de las familias y las personas.

El gobierno central a través del ministerio responsable dictará las políticas nacionales para garantizar el acceso universal a este derecho y mantendrá, en coordinación con los gobiernos autónomos descentralizados municipales, un catastro nacional integrado georeferenciado de hábitat y vivienda, como información necesaria para que todos los niveles de gobierno diseñen estrategias y programas que integren las relaciones entre vivienda, servicios, espacio y transporte

públicos, equipamiento, gestión del suelo y de riegos, a partir de los principios de universalidad, equidad, solidaridad e interculturalidad.

Los planes y programas desarrollarán además proyectos de financiamiento para vivienda de interés social y mejoramiento de la vivienda precaria, a través de la banca pública y de las instituciones de finanzas populares, con énfasis para las personas de escasos recursos económicos y las mujeres jefas de hogar.”

Artículo 277.- *Los gobiernos regional, provincial, metropolitano o municipal podrán crear empresas públicas siempre que esta forma de organización convenga más a sus intereses y a los de la ciudadanía: garantice una mayor eficiencia y mejore los niveles de calidad en la prestación de servicios públicos de su competencia o en el desarrollo de otras actividades de emprendimiento. La creación de estas empresas se realizará por acto normativo del órgano de legislación del gobierno autónomo descentralizado respectivo y observará las disposiciones y requisitos previstos en la ley que regule las empresas públicas. La administración cautelará la eficiencia, eficacia y economía, evitando altos gastos administrativos a fin de que la sociedad reciba servicios de calidad a un costo justo y razonable...”*

2.3. Ley Orgánica de Empresas Públicas (LOEP)

“Art. 4.- DEFINICIONES. - *Las empresas públicas son entidades que pertenecen al Estado en los términos que establece la Constitución de la República, personas jurídicas de derecho público, con patrimonio propio, dotadas de autonomía presupuestaria, financiera, económica, administrativa y de gestión. Estarán destinadas a la gestión de sectores estratégicos, la prestación de servicios públicos, el aprovechamiento sustentable de recursos naturales o de bienes públicos y en general al desarrollo de actividades económicas que corresponden al Estado. Las empresas subsidiarias son sociedades mercantiles de economía mixta creadas por la empresa pública, en las que el Estado o sus instituciones tengan la mayoría accionaria. Las empresas filiales son sucursales de la empresa pública matriz que estarán administradas; por un gerente, creadas para desarrollar actividades o prestar servicios de manera descentralizada y desconcentrada. Las Agencias y Unidades de Negocio son áreas administrativo - operativas de la empresa pública, dirigidas por un administrador con poder especial para el cumplimiento de las atribuciones que le sean conferidas por el representante legal de la referida empresa, que no gozan de personería jurídica propia y que se establecen para desarrollar actividades o prestar servicios de manera descentralizada y desconcentrada”*

Art 11.- DEBERES Y ATRIBUCIONES DEL GERENTE GENERAL. - *El Gerente General, como responsable de la administración y gestión de la empresa pública, tendrá los siguientes deberes y atribuciones (...)*
3. *Suscribir las alianzas estratégicas aprobadas por el Directorio.-* 4.- *Administrar la empresa pública, velar por su eficiencia empresarial e informar al Directorio trimestralmente o cuando sea solicitado por éste, sobre los resultados de la gestión de aplicación de las políticas y de los resultados de los planes, proyectos y presupuestos, en ejecución o ya ejecutados (...)*15.- *Adoptar e implementar las decisiones comerciales que permitan la venta de productos o servicios para atender las necesidades de los usuarios en general y del mercado, para lo cual podrá establecer condiciones comerciales específicas y estrategias de negocio competitivas;(...)*18.*Las demás que le asigne esta Ley, su Reglamento General y las normas internas de cada empresa”.*

“Art. 34.- CONTRATACIÓN EN LAS EMPRESAS PÚBLICAS. - *Todo proceso de contratación de obras, bienes y servicios, incluidos los de consultoría, así como las contrataciones en actividades de prospección, exploración, explotación, refinación, comercialización, industrialización de los recursos*

hidrocarburíferos, las contrataciones de bienes de carácter estratégico necesarias para la defensa nacional, que realicen las empresas públicas, estarán sujetos al Plan Nacional de Desarrollo, con observancia del presupuesto nacional y empresarial, además de lo siguiente.

1. PLAN ESTRATÉGICO Y PLAN ANUAL DE CONTRATACIONES. - Las empresas públicas deberán contar con su Plan Estratégico y Plan Anual de Contrataciones, debidamente aprobados (...).

2. RÉGIMEN COMÚN. - Las contrataciones de bienes, obras y servicios, incluidos los de consultoría, que realicen las empresas públicas, se sujetarán a lo dispuesto en la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, su Reglamento General y demás disposiciones administrativas aplicables.

Las empresas públicas procurarán adquirir productos de origen nacional siempre y cuando se encuentren en la misma condición técnica y calidad de los productos importados, para este efecto se aplicarán las resoluciones que emita el Instituto Nacional de Contratación Pública.

3. RÉGIMEN ESPECIAL. - En los casos en que las empresas públicas hubieren suscrito contratos o convenios tales como: alianzas estratégicas, asociación, consorcios u otros de naturaleza similar, será el convenio asociativo o contrato el que establezca los procedimientos de contratación y su normativa aplicable. En el caso de empresas constituidas con empresas de la comunidad internacional las contrataciones de bienes, obras y servicios se sujetarán al régimen especial que se contemple en el documento de asociación o acuerdo celebrado para tal efecto. En lo no previsto en el respectivo convenio o contrato, se estará a las disposiciones contenidas en la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (...).

“Art. 35.- CAPACIDAD ASOCIATIVA. - (Reformado por el num. 1. de la Disposición Reformatoria Quinta de la Ley s/n, R.O. 652-S, 18-XII-2015; y, por el num. 1 del Art. 41 de la Ley s/n, R.O. 309-S, 21-VIII-2018; Reformado por la Disp. Reformatoria Novena numeral 3 de la Ley Orgánica de Integridad Pública, R.O. 68-3S, 26-VI-2025; por la Sentencia No. 52-25-IN/25, R.O. E.C. 96, 03-X-2025; y, por el numeral 2 de la Disp. Reformatoria Cuarta de la Ley s/n, R.O. 140-4S, 7-X-2025).- Las empresas públicas tienen capacidad asociativa para el cumplimiento de sus fines y objetivos empresariales y en consecuencia para la celebración de los contratos que se requieran, para cuyo efecto podrán constituir cualquier tipo de asociación, alianzas estratégicas, sociedades de economía mixta con sectores públicos o privados en el ámbito nacional o internacional o del sector de la economía popular y solidaria, en el marco de las disposiciones del artículo 316 de la Constitución de la República.

De conformidad con lo previsto en el artículo 316 de la Constitución de la República, la empresa pública que haya constituido una empresa mixta para la gestión de sectores estratégicos o prestación de servicios públicos, deberá tener la mayoría de la participación accionaria en la empresa de economía mixta constituida. La empresa pública podrá contratar la administración y gestión de la empresa, sea ésta pública o mixta.

Para otro tipo de modalidades asociativas, distintas a las empresas mixtas que se constituyan para la gestión de sectores estratégicos o prestación de servicios públicos, la empresa pública podrá participar en éstas con un porcentaje no mayoritario, de conformidad con el artículo 316 de la Constitución y la ley.

Todo proceso de selección de socios privados para la constitución de empresas de economía mixta debe ser transparente de acuerdo a la ley y se requerirá concurso público, y para perfeccionar la

asociación no se requerirá de otros requisitos o procedimientos que no sean los establecidos por el Directorio.

No requerirán de concursos públicos los procesos de asociación con otras empresas públicas o subsidiarias de éstas, de países que integran la comunidad internacional.

Para el caso de empresas públicas encargadas de la gestión del agua, se estará a lo dispuesto en el artículo 318 de la Constitución de la República.

Esta modalidad de contratación no será utilizada como mecanismo de evasión de los procedimientos previstos en la Ley Orgánica de Contratación Pública, por lo que si se detecta que ha sido utilizada exclusivamente para la adquisición de bienes, prestación de servicios incluidos los de consultoría, o para la construcción de obras, sin que exista un aporte real de ambas partes que justifique la asociatividad, se notificará a la Procuraduría General del Estado y la Contraloría General del Estado quienes realizarán, en el ámbito de sus competencias, el control respectivo.”

“Art. 36.- INVERSIONES EN OTROS EMPRENDIMIENTOS. - Para ampliar sus actividades, acceder a tecnologías avanzadas y alcanzar las metas de productividad y eficiencia en todos los ámbitos de sus actividades, las empresas públicas gozarán de capacidad asociativa, entendida ésta como la facultad empresarial para asociarse en consorcios, alianzas estratégicas, conformar empresas de economía mixta en asocio con empresas privadas o públicas, nacionales o extranjeras, constituir subsidiarias, adquirir acciones y/o participaciones en empresas nacionales y extranjeras y en general optar por cualquier otra figura asociativa que se considere pertinente conforme a lo dispuesto en los artículos 315 y 316 de la Constitución de la República.

Las empresas públicas ecuatorianas podrán asociarse con empresas estatales de otros países, con compañías en las que otros Estados sean directa o indirectamente accionistas mayoritarios. En todos estos casos se requerirá que el Estado ecuatoriano o sus instituciones hayan suscrito convenios de acuerdo o cooperación, memorandos o cartas de intención o entendimiento.

En general los acuerdos asociativos e inversiones previstas en el inciso anterior deberán ser aprobados mediante resolución del Directorio en función de los justificativos técnicos, económicos y empresariales presentados mediante informe motivado y no requerirán de otros requisitos o procedimientos que no sean los establecidos por el Directorio para perfeccionar la asociación o inversiones, respectivamente.

Las inversiones financieras y en los emprendimientos en el exterior serán autorizadas por el respectivo Directorio de la Empresa Pública.”

“Art. 37.- ÁMBITO Y ALCANCE DE LOS NUEVOS EMPRENDIMIENTOS. - Los emprendimientos y asociaciones previstos en el artículo anterior se sujetarán al contenido específico de los acuerdos que se celebren y en lo no previsto en ellos, a lo dispuesto en esta Ley, en las normas contenidas en la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública y en la normativa específica dictada para las contrataciones en actividades de exploración y explotación de los recursos hidrocarburíferos y para las contrataciones de bienes de carácter estratégico necesarias para la defensa nacional.

La administración del talento humano en las empresas de economía mixta se sujetará a las disposiciones de esta Ley y la Codificación del Código de Trabajo en lo que corresponda. En estas empresas no habrá pago de utilidades conforme lo señala el último inciso del artículo 328 de la Constitución de la República.”

Art 42. FORMAS DE FINANCIAMIENTO. - Las empresas públicas sus subsidiarias y filiales podrán adoptar las formas de financiamiento que estimen pertinentes para cumplir sus fines y objetivos empresariales, tales como: ingresos provenientes de la comercialización de bienes y prestación de servicios, así como de otros emprendimientos (...).

2.4. Código Orgánico Administrativo, COA.

“Artículo 74.- Excepcionalidad.- Cuando sea necesario, en forma excepcional y motivada, para satisfacer el interés público, colectivo o general, cuando no se tenga la capacidad técnica o económica o cuando la demanda del servicio no pueda ser cubierta por empresas públicas o mixtas con mayoría pública, el Estado o sus instituciones podrán delegar a sujetos de derecho privado, la gestión de los sectores estratégicos y la provisión de los servicios públicos, sin perjuicio de las normas previstas en la ley respectiva del sector (...) La gestión delegada por autorización administrativa es siempre precaria y en ningún caso generará derechos exclusivos para el gestor (...).”

Artículo 75.- Proyecto de interés público. - La gestión delegada estará vinculada con la ejecución de un proyecto de interés público específico, evaluado técnica, económica y legalmente por la administración competente. El proyecto definirá los riesgos que se transfieren al gestor de derecho privado y a aquellos retenidos por la administración competente, de modo que el proyecto pueda ser viable (...).

Artículo 76.- Delegación de gestión por contrato. - La gestión delegada mediante contrato se sujetará a las siguientes reglas:

1. **La selección del gestor de derecho privado se efectuará mediante concurso público.**
2. Para la selección del gestor de derecho privado, la administración competente formulará el pliego de bases administrativas, técnicas y económicas y los términos contractuales que regirán el procedimiento y la relación entre la administración y el gestor.
3. Los contratos para la gestión delegada a sujetos de derecho privado se formularán según las mejores prácticas internacionales y salvaguardando el interés general. La administración puede elaborar modelos de contratos que pueden ser empleados como base en actuaciones de similar naturaleza.
4. El ejercicio de las potestades exorbitantes de la administración se sujetará al régimen general en materia de contratos administrativos.
5. Se determinarán expresamente los términos de coparticipación de la administración y el sujeto de derecho privado”. (énfasis fuera de texto)

Artículo 77.- Gestión a sectores estratégicos o servicios públicos. - Cuando la gestión se refiera a sectores estratégicos o servicios públicos, la participación pública se ajustará al régimen constitucional, en la materia. (...) Cuando las normas jurídicas locales no hayan determinado la excepcionalidad de modo general, en los servicios públicos a cargo de los Gobiernos Autónomos Descentralizados, le corresponde esta calificación a su máxima autoridad administrativa”.

2.5. Ordenanzas Municipales.

El artículo 5 de la Ordenanza Municipal Nro. 018-2015 que contiene la Creación y Funcionamiento de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui EPM-HVR, establece que para el cumplimiento de sus atribuciones a la EPM-HVR le corresponde entre otras cosas lo siguiente “Art.

5. - *Modalidades de Gestión, Planificación, Coordinación y Participación.* - Para el cumplimiento de su objeto social se sujetará lo dispuesto en el Título VII del COOTAD, Modalidades de Gestión, Planificación, Coordinación y Participación, tales como: *gestión directa, gestión delegada, formas de mancomunamiento, gestión de las intervenciones de desarrollo en el territorio; así como, lo dispuesto en el artículo 42 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas inherente a las formas de financiamiento. Para el efecto, podrá constituir cualquier tipo de asociación, unidades de negocios, celebrar convenios de asociación, alianzas estratégicas, consorcios, sociedades de economía mixta con sectores públicos o privados en el ámbito nacional o internacional o del sector de la economía popular y solidaria, de conformidad con la ley. Podrá además suscribir todo tipo de contratos, fideicomisos, encargos fiduciarios, convenios, acuerdos, memorandos de entendimiento con la finalidad de establecer alianzas en todas sus formas, con personas naturales o jurídicas, organismos e instituciones, nacionales e internacionales, o participar con éstos para la implementación de proyectos específicos, así como la obtención de los recursos necesarios para su ejecución u otros de naturaleza similar, en las que el convenio asociativo o contrato establezca las procedimientos de contratación y su normativa aplicable (...)*”.

El artículo 1 letras j) y l) de la Ordenanza Municipal Nro. 013-2017 que contiene la primera reforma a la Ordenanza de Creación y Funcionamiento de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui EPM-HVR, aprobada en primer debate en la sesión ordinaria de 26 de junio de 2017 (Resolución No. 2017-06-1126) y en segundo debate en la sesión ordinaria de 03 de julio de 2017 (Resolución No. 2017-06-126), y sancionada por el señor Alcalde el 04 de julio de 2017, establece que para el cumplimiento de sus atribuciones a la EPM-HVR le corresponde entre otras cosas lo siguiente *“Ejecutar proyectos de infraestructura que desarrolle el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Rumiñahui de forma concurrente, adicional o residual o que le delegue la municipalidad, para la construcción de obra pública de acuerdo a la capacidad operativa y el objeto de la empresa, en el marco de la planificación del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Rumiñahui y la inversión pública, a través de asociaciones público privadas, coparticipación, consorcios o alianzas estratégicas u otras modalidades de gestión” (...)* l) *Las demás actividades que de conformidad con el ordenamiento jurídico aplicable sean de competencia de la empresa pública”*.

2.6. Reglamento de Asociatividad de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPM-HVR)

Resolución Administrativa Nro. 005-DIR-EPMHVR-2026, de 13 de marzo de 2026.

Art. 2.- Ámbito de Aplicación. *El presente Reglamento será aplicable a todos los proyectos, programas, inversiones o emprendimientos que la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui desarrolle bajo cualquiera de los mecanismos de asociatividad previstas en los artículos 35, 36 y 37 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas, incluyendo alianzas estratégicas, consorcios, empresas de economía mixta, inversiones conjuntas y demás figuras permitidas por el ordenamiento jurídico vigente.*

Será aplicable tanto a iniciativas promovidas por la Empresa Pública como a aquellas originadas por iniciativa privada, nacional o extranjera, siempre que se encuentren dentro del ámbito de competencias y objeto empresarial institucional.

El presente Reglamento regula las fases de planificación y estructuración, concurso público, admisibilidad, selección y asociación, administración y ejecución, seguimiento y evaluación y cierre de los proyectos asociativos.

En lo no previsto expresamente en este instrumento o en el respectivo contrato asociativo, se aplicará supletoriamente la normativa administrativa, financiera y de contratación pública vigente, conforme el régimen especial establecido en la Ley Orgánica de Empresas Públicas y demás normativa aplicable.

Art. 3.- Competencia. – *Para la aplicación del presente Reglamento y la ejecución de mecanismos de asociatividad, las competencias se delimitan de la siguiente manera, bajo prevención de nulidad y responsabilidades por arrogación de funciones:*

1. Son atribuciones exclusivas del Directorio de la EPMHVR:

- *Aprobar las políticas generales, lineamientos estratégicos y planes de inversión para la conformación de alianzas y asociaciones.*
- *Autorizar, de manera previa y mediante resolución motivada, la constitución de Sociedades de Economía Mixta, por implicar la creación de una nueva persona jurídica con aporte de capital público, conforme lo dispone la LOEP y la Ley de Compañías.*
- *Autorizar el modelo de negocio, la enajenación, aporte o transferencia de dominio de bienes inmuebles o activos estratégicos, previo informe técnico, jurídico y financiero debidamente motivado que sustente la razonabilidad económica, la proporcionalidad del aporte público y el cumplimiento del principio de eficiencia.*
- *Conocer los informes de auditoría externa y los balances anuales de los proyectos ejecutados bajo modalidades asociativas de alta cuantía.*

2. Son atribuciones exclusivas de la Gerencia General de la EPMHVR:

- a) Declarar el "Interés Institucional" sobre las iniciativas privadas presentadas, previo informe técnico, legal y financiero favorable.*
- b) Previa autorización de Directorio, dará inicio a los procedimientos de Concurso Público para la selección de aliados estratégicos, aprobando para el efecto los Términos de Referencia (TDR), pliegos y la Matriz de Asignación de Riesgos.*
- c) Conformar la Comisión Técnica para la revisión, evaluación y selección de iniciativas privadas; y, la comisión evaluadora de los proyectos asociativos y designar a sus delegados.*
- d) Emitir la Resolución de Adjudicación al oferente ganador o, en su defecto, declarar desierto o cancelar el proceso de selección, fundamentándose en los informes recomendatorios de la comisión evaluadora.*
- e) Previa autorización de Directorio, suscribir a nombre y representación de la EPMHVR los Contratos de Asociatividad y demás instrumentos jurídicos conexos.*
- f) Designar al Administrador del contrato asociativo y ejercer la potestad sancionadora en caso de incumplimientos por parte del socio privado.*

“Art. 7.- Mecanismos de Asociatividad. - *La EPMHVR podrá adoptar como mecanismos de asociatividad cualquiera de los permitidos por la normativa ecuatoriana vigente, en específico los determinados en los artículos 35, 36 y 37 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas.”*

“Art. 8.- Mecanismos. *La EPMHVR, previa autorización fundamentada, podrá optar por:*

1. *Alianzas Estratégicas.* - Acuerdos contractuales de riesgo compartido sin crear una nueva persona jurídica, destinados a la ejecución de un proyecto específico (ej. urbanización o construcción de un conjunto habitacional).
2. *Consortios.* - Unión temporal para participar en proyectos cuya envergadura financiera o técnica supere las capacidades individuales de la EPMHVR.
3. *Sociedades de Economía Mixta.* - Creación de una nueva persona jurídica con aportes de capital público y privado, donde la EPMHVR mantendrá participación y representación en el Directorio de la nueva sociedad, de conformidad con la Ley de Compañías y la LOEP,

“Art. 9.- Iniciativa Propia- Los proyectos de iniciativa propia nacerán de los requerimientos identificados por las direcciones técnicas de la EPMHVR, en concordancia con el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDOT) y los planes habitacionales. La EPMHVR será responsable de la elaboración de los estudios de prefactibilidad/factibilidad y la estructuración del mecanismo de asociatividad previo a cualquier convocatoria.”

“Art. 10.- Aportes de la EPMHVR. - Cuando la iniciativa provenga de la EPMHVR y esta determine aportar bienes inmuebles (terrenos), maquinarias o estudios, estos deberán ser valorados a precios de mercado actuales asegurando que la participación accionaria o de distribución de utilidades de la empresa pública sea directamente proporcional a la valoración real de sus aportes.”

“Art. 11.- Iniciativa Privada. - Las personas naturales o jurídicas de derecho privado podrán presentar a la EPMHVR proyectos no solicitados. El proponente deberá entregar un perfil de proyecto y los estudios técnicos, financieros y legales que demuestren su viabilidad, asumiendo la totalidad del costo y riesgo de dichos estudios.”

Art. 12. Fases de los Mecanismos de Asociatividad. - Las fases de los mecanismos de asociatividad son:

- Planificación y estructuración de proyecto;
- Concurso público;
- Admisibilidad, selección y asociación;
- Administración y ejecución;
- Seguimiento y evaluación;
- Cierre de los proyectos asociativos.

Art. 13.- Planificación y estructuración. - Todo mecanismo de asociatividad iniciará obligatoriamente con la fase de planificación y estructuración de proyecto que determine su viabilidad.

Art. 19.- Elaboración de los Términos de Referencia. - La Coordinación Técnica elaborará los Términos de Referencia con base en el perfil del proyecto y los informes técnico, económico financiero y jurídico los cuales establecerán las especificaciones técnicas detalladas del objeto a contratar, así como las reglas claras, objetivas y no discriminatorias para la selección del aliado y contendrá como mínimo los siguientes ítems:

1. Antecedentes técnicos y jurídicos.
2. Objeto de la asociación.
3. Alcance técnico.
4. Modelo económico-financiero.

5. *Asignación de riesgos.*
6. *Perfil del asociado.*
7. *Criterios de evaluación.*
8. *Criterios de calificación.*
9. *Garantías.*
10. *Terminación y reversión.*

Art. 20.- Elaboración de los Pliegos. – Con base en los Términos de Referencia se elaborarán de manera coordinada entre la Jefatura Administrativa, Coordinación Técnica y Jefatura Jurídica los pliegos mismos que establecerán las condiciones, obligaciones y compromisos técnicos, económicos y legales que los asociados deben cumplir para participar y contendrá como mínimo los siguientes ítems:

- *Objeto y Alcance de la Asociación*
- *Límites Geográficos y Temporales: Delimitación exacta del área de intervención y el plazo (que en asociatividad suele ser de largo aliento para asegurar el retorno de inversión).*
- *Diagnóstico y Justificación.*
- *Situación Actual: Datos técnicos, financieros, jurídicos y sociales validados.*
- *Especificaciones Técnicas.*
- *Estructura económica financiera.*
- *Estudio de mercado, presupuesto referencial o Valor de la Inversión.*
- *Análisis de valor por dinero.*
- *Matriz de Asignación de Riesgos.*
- *Experiencia general y específica que evidencie no solo años de existencia, sino haber operado proyectos de similar complejidad.*
- *Ratios financieras (Liquidez, Solvencia, Endeudamiento, Patrimonio neto mínimo).*
- *Metodología de Evaluación cumple/no cumple.*
- *Criterios de Selección: Ponderación entre oferta técnica y oferta económica. Puntajes Adicionales: Sostenibilidad ambiental, transferencia tecnológica o inclusión de proveedores locales.*
- *Productos esperados y cronograma de entregables.*
- *Régimen de Sanciones: Multas proporcionales al incumplimiento de los entregables.*
- *El cronograma del concurso público, en cada una de sus fases con fechas que se publicarán y notificarán resultados.*
- *Informe de viabilidad técnica, económica, financiera y jurídica.*
- *Condiciones de la intervención de la empresa pública y el interesado en el proyecto asociativo.*
- *Determinación del factor de competencia, criterios para la evaluación, calificación y negociación de las ofertas; estos mecanismos deberían desincentivar la presentación de ofertas temerarias.*
- *Determinación del tipo y monto de la garantía que deberá ser presentada por los oferentes para asegurar la seriedad de las ofertas.*

- *Causales de cancelación y declaratoria de desierto del concurso público.*
 - *Identidad del proponente, con la determinación de la bonificación a la que tiene derecho y, el pago por los costos de los estudios realizados, en caso de que no resultare adjudicado.*
 - *Administración, fiscalización y régimen de multas.*
 - *Causas de suspensión y extinción del contrato.*
 - *Mecanismos de solución de controversias.*
 - *Régimen de garantías y seguros, su naturaleza y cuantía, así como los plazos en los que deben constituirse.*
 - *Formatos y formularios para la presentación de la documentación requerida y modelo financiero.*
 - *La convocatoria deberá tener un amplio alcance a nivel nacional e internacional y una duración apropiada para contar con la mayor cantidad de oferentes.*
 - *Procedimiento para la presentación de ofertas.*
 - *Inhabilidades generales, especiales y requisitos mínimos de elegibilidad para evaluar al oferente.*
 - *Cronograma del concurso público.*
- **Objeto del informe.**
 11. *Evaluar la viabilidad técnica del Proyecto de Vivienda de Interés Social "Urin Chillo"-Lote A para su ejecución mediante una Alianza Estratégica.*
 12. *Analizar las condiciones técnicas, operativas y de infraestructura que sustentan la ejecución del proyecto.*
 13. *Emitir un criterio técnico que sirva de base para la toma de decisiones institucionales respecto a la implementación de la Alianza Estratégica.*
 - **Objetivo de la alianza.**
 1. *Establecer una Alianza Estratégica entre la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPM-HVR) y un aliado estratégico para la ejecución del Proyecto de Vivienda de Interés Social "Urin Chillo".*
 2. *Complementar las capacidades técnicas, financieras, operativas y comerciales de las partes, a fin de garantizar una ejecución eficiente, oportuna y sostenible del proyecto.*
 3. *Promover el desarrollo de soluciones habitacionales de interés social que contribuyan a reducir el déficit habitacional del cantón Rumiñahui y al cumplimiento de los objetivos institucionales de la EPM-HVR.*

3. PARTE I – VIABILIDAD JURÍDICA

3.1. Análisis.

La Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui fue creada mediante Ordenanza Municipal No. 018-2015, como una persona jurídica de derecho público, adscrita al Gobierno

Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Rumiñahui, con autonomía presupuestaria, financiera, económica, administrativa y de gestión.

Esta naturaleza encuentra sustento en los artículos 225 numeral 4 y 315 de la Constitución de la República del Ecuador, así como en el artículo 4 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas, normas que reconocen a las empresas públicas como entidades estatales dotadas de personalidad jurídica propia y facultadas para la prestación de servicios públicos y el desarrollo de actividades económicas dentro del marco de sus fines institucionales.

Asimismo, el artículo 277 del COOTAD faculta a los gobiernos autónomos descentralizados a crear empresas públicas cuando ello garantice mayor eficiencia y calidad en la prestación de servicios públicos o en el desarrollo de actividades de emprendimiento. En ese contexto, la EPM-HVR actúa dentro de una habilitación constitucional y legal plenamente válida, razón por la cual la EPM-HVR sí posee competencia jurídica suficiente para estructurar, promover y ejecutar proyectos habitacionales y de infraestructura vinculados a su objeto empresarial, incluyendo aquellos desarrollados mediante esquemas de asociatividad.

La normativa aplicable reconoce de manera expresa la capacidad asociativa de las empresas públicas. El artículo 35 de la LOEP establece que las empresas públicas tienen capacidad asociativa para el cumplimiento de sus fines y objetivos empresariales y, en consecuencia, pueden celebrar contratos y constituir alianzas estratégicas, con sectores públicos o privados, en el ámbito nacional o internacional.

De forma concordante, el artículo 36 de la LOEP dispone que las empresas públicas, para ampliar sus actividades, acceder a tecnologías avanzadas y alcanzar metas de productividad y eficiencia, pueden optar por cualquier figura asociativa pertinente, siempre que tales acuerdos sean aprobados mediante resolución del Directorio, sobre la base de justificativos técnicos, económicos y empresariales contenidos en un informe motivado.

A nivel local, el artículo 5 de la Ordenanza Municipal No. 018-2015 faculta expresamente a la EPM-HVR para constituir asociaciones, celebrar convenios de asociación, alianzas estratégicas, consorcios, sociedades de economía mixta y otros instrumentos jurídicos orientados a la implementación de proyectos específicos y a la obtención de recursos para su ejecución.

Adicionalmente, la Ordenanza No. 013-2017 amplía y precisa las atribuciones de la empresa al prever que puede ejecutar proyectos de infraestructura en el marco de la planificación del GADMUR y de la inversión pública, a través de asociaciones público-privadas, coparticipación, consorcios o alianzas estratégicas u otras modalidades de gestión.

Por tanto, desde el punto de vista competencial y material, existe una habilitación normativa expresa y suficiente para que la EPM-HVR promueva un proceso de selección de aliado estratégico para la ejecución de un proyecto de vivienda de interés social.

La continuidad del proceso debe observar los principios constitucionales y administrativos que rigen la actuación del sector público.

El artículo 82 de la Constitución garantiza el derecho a la seguridad jurídica, el cual exige que toda actuación administrativa se fundamente en normas previas, claras, públicas y aplicadas por autoridad competente. A su vez, el artículo 226 de la Constitución dispone que las instituciones del Estado y

sus servidores solo pueden ejercer las competencias y facultades que les sean atribuidas por la Constitución y la ley.

En igual sentido, el artículo 227 constitucional establece que la administración pública constituye un servicio a la colectividad y se rige, entre otros, por los principios de eficacia, eficiencia, calidad, coordinación, planificación, transparencia y evaluación.

Estos principios exigen que el proceso de asociatividad se sustente en una base normativa expresa, cuente con informes técnicos, económicos, financieros y jurídicos motivados; observe una secuencia procedimental clara, garantice transparencia, objetividad y libre concurrencia en la selección del aliado estratégico y responda al interés público y a la satisfacción de necesidades colectivas. Del análisis del expediente remitido se advierte que la EPM-HVR ha venido desarrollando actuaciones preparatorias consistentes con dichos principios, como la emisión del Reglamento de Asociatividad, la realización de ruedas de negocios, la recepción de observaciones técnicas y jurídicas del mercado, y la disposición formal de continuar con la consolidación de informes de viabilidad. Esto evidencia que la entidad no se encuentra actuando de manera improvisada, sino dentro de una lógica de planificación y estructuración progresiva del proyecto.

El artículo 34 numeral 3 de la LOEP prevé que, en los casos en que las empresas públicas suscriban contratos o convenios de alianzas estratégicas, asociación, consorcios u otros de naturaleza similar, será el propio convenio asociativo o contrato el que establezca los procedimientos de contratación y su normativa aplicable. Sin embargo, dicha habilitación no exime del cumplimiento de los principios de transparencia, publicidad, motivación y concurrencia cuando corresponda.

Por su parte, el Reglamento de Asociatividad de la EPM-HVR, aprobado mediante Resolución Nro. 005-DIR-EPMHVR-2026/13/03/2026, regula expresamente las fases del proceso asociativo, incluyendo:

4. *Planificación y estructuración;*
5. *Concurso público;*
6. *Admisibilidad, selección y asociación;*
7. *Administración y ejecución;*
8. *Seguimiento y evaluación;*
9. *Cierre.*

El artículo 13 del Reglamento determina que todo mecanismo de asociatividad iniciará obligatoriamente con la fase de planificación y estructuración del proyecto que determine su viabilidad. A su vez, los artículos 19 y 20 regulan de manera específica la elaboración de los Términos de Referencia y los pliegos, identificándolos como instrumentos esenciales de la siguiente etapa procedimental.

Por ello, desde una perspectiva jurídica, la continuidad hacia la elaboración de TDRs y pliegos no solo es permitida, sino que constituye una actuación necesaria y obligatoria dentro del procedimiento reglado para poder avanzar hacia la selección del aliado estratégico.

La delimitación de competencias prevista en el Reglamento de Asociatividad resulta central para verificar la legalidad del procedimiento.

El artículo 3 del citado Reglamento establece como atribuciones exclusivas del Directorio:

3. *Aprobar políticas generales, lineamientos estratégicos y planes de inversión para la conformación de alianzas y asociaciones;*
4. *Autorizar el modelo de negocio y, cuando corresponda, la enajenación, aporte o transferencia de dominio de bienes inmuebles o activos estratégicos, previo informe técnico, jurídico y financiero;*
5. *Autorizar, mediante resolución motivada, la constitución de sociedades de economía mixta, cuando aplique.*

Por su parte, también se reconoce como atribución exclusiva de la Gerencia General, en su literal b), que previa autorización de Directorio, dará inicio a los procedimientos de concurso público para la selección de aliados estratégicos, aprobando para el efecto los TDR, pliegos y la matriz de asignación de riesgos; y en el literal e), que previa autorización de Directorio, suscribirá los contratos de asociatividad.

Por otro lado, es importante mencionar que los antecedentes relacionados con la Rueda de Negocios I y II tienen valor jurídico-administrativo en cuanto constituyen actuaciones preparatorias orientadas a recoger información del mercado, contrastar hipótesis de estructuración y fortalecer la motivación de los documentos posteriores.

Si bien las ruedas de negocios no sustituyen al concurso público ni generan derechos a favor de los participantes, sí constituyen mecanismos válidos de interacción preliminar con potenciales interesados, en la medida en que permiten obtener insumos técnicos, financieros, comerciales y jurídicos; fortalecen los estudios de viabilidad; coadyuvan a diseñar reglas de participación más realistas, objetivas y competitivas; aportan a la transparencia y a la debida planificación del proyecto.

El Informe de Resultados y Recomendaciones de la Rueda de Negocios II recomendó expresamente iniciar la elaboración de los Términos de Referencia y demás documentación técnica requerida para la siguiente etapa del proyecto, considerando los aportes y resultados obtenidos durante dicha fase.

Dicha recomendación es consistente con el marco jurídico expuesto y con la secuencia procedimental establecida en el Reglamento de Asociatividad, razón por la cual constituye un antecedente válido para sustentar la continuidad del proceso.

3.2. Conclusiones:

- La Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui – EPM-HVR es una persona jurídica de derecho público válidamente constituida, dotada de autonomía y competencia para desarrollar proyectos vinculados a su objeto empresarial, incluido el desarrollo de proyectos habitacionales e infraestructura bajo esquemas asociativos.
- La Constitución de la República del Ecuador, el COOTAD, la Ley Orgánica de Empresas Públicas, las Ordenanzas Municipales Nos. 018-2015 y 013-2017, y el Reglamento de Asociatividad de la EPM-HVR reconocen y habilitan expresamente la posibilidad de que la empresa pública estructure y ejecute proyectos mediante alianzas estratégicas u otras formas de asociatividad con actores públicos o privados.
- La fase actual de planificación y estructuración del proyecto, que comprende la elaboración, revisión y consolidación de informes de viabilidad técnica, económica, financiera, comercial y jurídica, así como la preparación de Términos de Referencia y pliegos, se encuentra jurídicamente

amparada por el artículo 13 del Reglamento de Asociatividad y responde a los principios constitucionales de seguridad jurídica, planificación, eficiencia, transparencia y motivación.

- La elaboración de los Términos de Referencia y de los pliegos constituye una actuación legalmente procedente, necesaria y coherente con la fase preparatoria del proceso de selección del aliado estratégico, de conformidad con los artículos 19 y 20 del Reglamento de Asociatividad, así como con los artículos 75 y 76 del COA.
- La selección del aliado estratégico deberá instrumentarse mediante un procedimiento público, transparente, objetivo y competitivo, observando la normativa aplicable, los principios de libre concurrencia, igualdad, publicidad y motivación, y las reglas específicas que consten en los TDR, pliegos y demás documentación del proceso.
- Es legalmente viable dar continuidad al proceso de selección del aliado estratégico para el Proyecto de Vivienda de Interés Social “Urin Chillo”, avanzando en la elaboración de los Términos de Referencia, pliegos y documentación habilitante, para su posterior presentación al Directorio de la EPM-HVR.

3.3. Recomendaciones:

- Continuar con la elaboración, revisión y consolidación de los informes de viabilidad técnica, económica, financiera, comercial y jurídica del Proyecto de Vivienda de Interés Social “Urin Chillo”, asegurando su debida motivación y concordancia con el marco normativo vigente.
- Disponer la elaboración de los Términos de Referencia, por parte de la Coordinación Técnica, con base en el perfil del proyecto y en los informes de viabilidad, incorporando especificaciones claras, objetivas, verificables y no discriminatorias para la selección del aliado estratégico.
- Disponer la elaboración coordinada de los pliegos, entre las áreas técnica, administrativa y jurídica, incluyendo todos los componentes exigidos en el artículo 20 del Reglamento de Asociatividad, así como la matriz de asignación de riesgos, el modelo económico-financiero, los criterios de evaluación y el régimen de garantías, sanciones y solución de controversias.
- Una vez finalizados los Términos de Referencia, pliegos, matriz de riesgos e informes habilitantes, remitir el expediente integral al Directorio de la EPM-HVR para su conocimiento y resolución, a fin de que, de considerarlo pertinente, otorgue la aprobación previa para el inicio del concurso público de selección del aliado estratégico, en observancia del artículo 3 del Reglamento de Asociatividad y de los artículos 35 y 36 de la LOEP.
- Dejar constancia expresa en el expediente administrativo de que las ruedas de negocios realizadas constituyeron actuaciones preparatorias e informativas, sin efectos adjudicatorios ni generadores de derechos preferentes, salvo las condiciones específicas que eventualmente establezca la normativa interna aplicable.

El presente informe legal, en el marco de las competencias asignadas a la Jefatura Jurídica, orienta a las áreas que así lo requieran sobre la normativa que regula el objeto de sus consultas, la aplicación de este criterio está sujeta a la valoración que sobre el mismo realicen los consultantes.

El presente informe legal no se pronuncia sobre aspectos, técnicos, económicos, financieros, ambientales por no ser de su competencia.

4. PARTE II – VIABILIDAD TÉCNICA

4.1. Diagnóstico técnico.

4.1.1. Situación actual del proyecto.

El Proyecto de Vivienda de Interés Social "Urin Chillo" conformado con Lote A Lote B, ubicado en el barrio Salgado del cantón Rumiñahui, corresponde a una iniciativa orientada a la provisión de soluciones habitacionales de interés social, concebida para atender la demanda de vivienda mediante un modelo de gestión que articule la participación de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPM-HVR) y un aliado estratégico.

Como resultado de la gestión técnica desarrollada por la EPM-HVR, el proyecto presenta un nivel avanzado de estructuración, evidenciado en la disponibilidad de estudios especializados, diseños de ingeniería, presupuesto referencial, especificaciones técnicas, cronograma de ejecución y demás documentación técnica requerida para su implementación, conforme a la normativa vigente y a los requerimientos institucionales.

Asimismo, se ha gestionado la obtención de las factibilidades técnicas, permisos y licencias de construcción necesarias para la ejecución del proyecto, permitiendo reducir las incertidumbres asociadas a la etapa pre constructiva y proporcionando un marco técnico definido para el inicio de las obras.

En este contexto, el proyecto dispone de una base técnica consolidada que constituye el punto de partida para la fase de ejecución, permitiendo que la participación de un aliado estratégico se enfoque principalmente en el desarrollo constructivo, la gestión operativa, el financiamiento y la comercialización de las soluciones habitacionales.

4.1.2. Estado de los estudios y diseños.

La Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPM-HVR) cuenta con un expediente técnico integral para el Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo, desarrollado mediante el contrato de consultoría LCC-EPMHVR-2024-01, cuyo objeto fue la elaboración del Estudio Arquitectónico Integral y la Actualización de Ingenierías, Presupuesto y Cronograma Valorado del proyecto. Como parte de la ejecución contractual, los productos contaron con un proceso de revisión técnica, subsanación de observaciones y recepción definitiva por parte de la entidad, garantizando que la documentación entregada constituya la base técnica para la ejecución del proyecto.

El expediente técnico contempla la información necesaria para definir las características constructivas, funcionales y operativas del proyecto, incluyendo levantamientos topográficos, estudios geotécnicos, diseños arquitectónicos, estructurales, hidrosanitarios, mecánicos y eléctricos, memorias técnicas, especificaciones técnicas, presupuesto referencial, análisis de precios unitarios (APUs), cronograma valorado, ruta crítica, metodología constructiva y demás documentación de soporte requerida para la planificación y ejecución de las obras, como se detalla a continuación:

4.1.3. Productos disponibles:

2.1	Estudio Arquitectónico.
------------	--------------------------------



2.1.1	Lámina de índice de planos.
2.1.2	Planos de plantas arquitectónicas, cortes, fachadas definitivos.
2.1.3	Planos de implantación, cortes y fachadas definitivos.
2.1.4	Planos de detalles constructivos arquitectónicos por áreas y exteriores.
2.1.5	Plano con cuadro de acabados exteriores.
2.1.6	Plano con cuadro de acabados interiores.
2.1.7	Plano con cuadro de resumen de áreas.
2.1.8	Memoria arquitectónica, gráfica y descriptiva.
2.1.9	Proyecto arquitectónico en 3D (renders) en formato .jpg y video de recorrido virtual.
2.1.10	Cuatro maquetas distintas: una por cada tipología de vivienda desarrollada y una maqueta de implantación general del proyecto. Cada una de estas maquetas diseñada con una escala coordinada conjuntamente con el administrador de contrato de la EPM-HVR, garantizando así la coherencia y la exactitud en la representación espacial y dimensional del proyecto en su totalidad.
2.2	Estudio Vial.
2.2.1	Lámina de índice de planos.
2.2.2	Diseño estructural definitivo de la estructura de las vías.
2.2.3	Planos de implantación de vías.
2.2.4	Plano de cortes longitudinales y transversales de las vías.
2.2.5	Memoria de técnica diseño de vías.
2.2.6	Informe Definitivo del estudio vial.
2.3	Estudio de Ingeniería Geotécnica.
2.3.1	Informe Definitivo de estudio geotécnico
2.4	Estudio de Ingeniería Estructural.
2.4.1	Lámina de índice de planos.
2.4.2	Todos los planos deberán contener planilla de hierros, planilla de acero estructural, resumen de materiales y notas técnicas.
2.4.3	Diseño estructural de todas las tipologías constitutivas del proyecto.
2.4.4	Planos de implantación de cimentación de cada micro proyecto.
2.4.5	Planos de elevación de plintos y cadenas de cada micro proyecto.
2.4.6	Planos de detalles estructurales entre cimentación y estructura de cada micro proyecto.
2.4.7	Planos de elevación de pórticos por eje.
2.4.8	Planos de detalles de conexiones entre elementos estructurales.
2.4.9	Planos de plantas de cubiertas.
2.4.10	Planos de detalles de armado para escaleras y rampas (de ser necesario).
2.4.11	Planos de cimentación y elevación de cisterna de cada micro proyecto.
2.4.12	Memoria de técnica diseño y cálculo de estructura Materiales.
2.4.13	Diseño por Factores de Carga y Resistencia.
2.4.14	Memoria de Ingreso de Datos al Programa
2.4.15	Se adjuntará todo lo necesario para la definición del modelo.
2.4.16	Combinaciones de cargas
2.4.17	Descripción de las combinaciones de carga consideradas para el diseño por resistencia y para la revisión de las condiciones de servicio de la estructura, con sus denominaciones.
2.4.18	Análisis estructural e Interpretación de resultados de acuerdo a las normas aplicables.
2.4.19	Software utilizado: ETABS, SAP2000, SAFE.
2.4.20	Modelo matemático para cada Bloque.
2.4.21	Resistencia requerida: presentación de un resumen de los resultados tenidos, en forma de tablas, gráficas, diagramas, etc.





2.4.22	Deflexiones y deformaciones: valores obtenidos y comparación con valores admisibles.
2.4.23	Diseño Estructural.
2.4.24	Software utilizado (si es aplicable).
2.5	Estudio de Ingeniería Hidrosanitaria.
2.5.1	Factibilidad actualizada de los servicios de agua potable, sistema de alcantarillado sanitario y sistema de alcantarillado pluvial en base a las demandas proyectadas.
2.5.2	Para el dibujo el color asignado al layer de cada sistema se ha referenciado según la última versión de la NEC (Norma Ecuatoriana de la Construcción) para sistemas hidrosanitarios o Normas internacionales actualizadas y vigentes, en el caso de no existir el color asignado para el sistema hidrosanitario en la NEC, se ha elaborado un cuadro de referencia según el color asignado que permite identificar el sistema diseñado, se han empleado colores que permitan ser observados al momento de ser impresos.
2.5.3	Se ha verificado la capacidad de sistema de bombeo de agua potable y sistema contra incendios, tomando en cuenta los nuevos requerimientos en el diseño de la obra nueva.
2.5.4	Se ha verificado el lugar y se ha determinado el diseño para la nueva acometida de la obra nueva.
2.5.5	El tipo de tubería a utilizar en los diferentes sistemas se acopla al sistema existente y cumple con las normas ecuatorianas de calidad vigentes.
2.5.6	Memoria técnica y de cálculo del Sistema de agua potable, cisterna y equipo de bombeo.
2.5.7	Memoria técnica y de cálculo del Sistema de aguas servidas.
2.5.8	Memoria técnica y de cálculo del Sistemas de aguas lluvias.
2.5.9	Memoria técnica y de cálculo del Sistema contra incendios, considerando cisterna y equipo de bombeo.
2.5.10	Lámina de índice de planos.
2.5.11	Todos los planos contienen resumen de materiales y notas técnicas.
2.5.12	Planos de la distribución interna de agua potable.
2.5.13	Planos isométricos de la distribución interna de agua potable.
2.5.14	Planos de distribución externa de agua potable.
2.5.15	Planos de detalle de aparatos sanitarios.
2.5.16	Planos de detalle de la cisterna y sistema de bombeo.
2.5.17	Planos de detalle de la conexión a la acometida principal de agua potable.
2.5.18	Plano del corte transversal del recorrido externo de la tubería de agua potable, donde se indica la profundidad a la cual se coloca la tubería y las dimensiones de la excavación.
2.5.19	Planos de conducción interna de aguas servidas.
2.5.20	Planos del recorrido externo de la descarga de aguas servidas en la implantación.
2.5.21	Plano de corte del colector principal o colectores principales internos donde se indique la profundidad de la tubería, longitud del tramo de la tubería, pendiente del tramo y diámetro de la tubería.
2.5.22	Planos de detalle de los elementos que componen el sistema sanitario, sistema pluvial.
2.5.23	Planos de conducción y descarga interna de aguas lluvias.
2.5.24	Planos del recorrido externo de la descarga de aguas lluvias en la implantación.
2.5.25	Plano de detalle de los elementos que conforman el sistema pluvial como canales, bajantes, cajas de revisión, conexiones a la red principal, detalle de descarga, etc.
2.6	Estudio de Ingeniería Eléctrica.
2.6.1	Lámina de índice de planos.
2.6.2	Todos los planos contienen resumen de materiales y notas técnicas.
2.6.3	El color asignado al layer de cada sistema eléctrico, se encuentra referenciado según la última versión de la NEC (Norma Ecuatoriana de la Construcción) o Normas





	internacionales actualizadas y vigentes. En el caso de no existir el color asignado para el sistema eléctrico en la NEC, se ha realizado un cuadro de referencia según el color asignado que permita identificar el sistema diseñado, se han utilizado colores que permiten ser observados al momento de ser impresos.
2.6.4	Se ha verificado que los ductos y canalización de los sistemas eléctricos, no interfieran con otros sistemas de las demás ingenierías.
2.6.5	Las mallas de tierra cuentan con caja de revisión.
2.6.6	Se ha considerado los rubros de excavación, relleno, en tubería y pozos que son parte de la canalización exterior.
2.6.7	Planos, memoria técnica y hojas de cálculo del sistema de fuerza normal.
2.6.8	Planos, memoria técnica y hojas de cálculo del sistema de fuerza regulada.
2.6.9	Planos, memoria técnica y hojas de cálculo del sistema de iluminación interior.
2.6.10	Planos, memoria técnica y hojas de cálculo del Sistema de iluminación exterior.
2.6.11	Planos, memoria técnica y hojas de cálculo del sistema de alimentación a sub-tableros.
2.6.12	Planos, memoria técnica y hojas de cálculo del sistema de soterramiento.
2.6.13	Planos, memoria técnica y hojas de cálculo del sistema de apantallamiento y puestas a tierra.
2.6.14	Planos de implantación de todos los sistemas eléctricos.
2.6.15	Planos de diagramas unifilares.
2.6.16	Planos de detalles constructivos.
2.6.17	Estudios de carga totales.
2.7	Estudio de Ingeniería Electrónica
2.7.1	Lámina de índice de planos.
2.7.2	Todos los planos contienen resumen de materiales y notas técnicas.
2.7.3	Planos de ubicación de cámaras.
2.7.4	Planos de cableado estructurado.
2.7.5	Planos y detalles de Consola de video para monitores 24/7.
2.7.6	Planos y detalles de Consola de control de movimiento de cámara para el caso de cámaras PTZ.
2.7.7	Memoria técnica de diseño del Sistema CCTV, se ha considerado que el sistema sea digital con captura, procesamiento y visualización, con funcionamiento continuo de 24 horas todos los días del año, el almacenamiento de información es de 30 días, además se ha considerado que el funcionamiento del sistema propuesto cuente con software, configuración y/o licencias, entre otros. Adicionalmente el consultor ha considerado que las especificaciones técnicas de los componentes a instalarse sean compatibles para que no exista diferencia de acople tecnológico entre los componentes para su respectivo funcionamiento en conjunto.
2.8	Estudio de Ingeniería Mecánica.
2.8.1	Lámina de índice de planos.
2.8.2	Todos los planos contienen resumen de materiales y notas técnicas.
2.8.3	Planos de recorrido interno de tubería contra incendios.
2.8.4	Planos isométricos del recorrido interno de la tubería del sistema contra incendios.
2.8.5	Planos de detalle de los elementos que componen el sistema contra incendios como gabinetes, bombas, etc.
2.8.6	Memoria técnica y de cálculo del Sistema contra incendios, considerando cisterna y equipo de bombeo.
2.8.7	Planos de implantación de los sistemas mecánicos.





2.8.8	Planos de diagramas unifilares de los recorridos de las líneas de conducción de los sistemas (de ser necesario).
2.9	Estudio de Ingeniería Ambiental.
2.9.1	Plan de Manejo Ambiental.
2.9.2	Autorización Ambiental.
2.9.3	Matriz lógica.
2.9.4	Memoria técnica del componente ambiental y seguridad industrial.
2.10	Estudios de Riesgos.
2.10.1	Plan de manejo de riesgos.
2.10.2	Análisis de riesgos y amenazas.
2.10.3	Plan de Emergencia.
2.10.4	Mapas de riesgos y evacuación.
2.11	Presupuestos.
2.11.1	Sobre la base de los Análisis de Precios Unitarios, se cuenta con el presupuesto, el cual contempla todos los rubros a ser ejecutados.
2.11.2	El presupuesto se ha estructurado por capítulos (Preliminares, Movimiento de tierras, Derrocamientos, Accesos, Arquitectura, Vial, Estructura, Hidrosanitaria, Eléctrica, Mecánica, Ambiental, Riesgos y otros).
2.11.3	El presupuesto contiene un código por rubro, descripción, unidad, precio unitario, cantidad y precio total.
2.11.4	Presupuesto general, se ha desarrollado en función del cronograma de ejecución.
2.11.5	La información se encuentra en manera física en formato INEN A4 con la firma del consultor responsable y digital *.xls (Excel), editable.
2.12	Volúmenes de Obra.
2.12.1	El consultor entregará un listado de rubros y equipos, con cantidades de obra completa de cada uno de los sistemas contemplados en el diseño, separados por sistemas. Se deberá presentar de manera física en formato INEN A4 con la firma del consultor responsable y en formato digital .xls.
2.13	Análisis de Precios Unitarios.
2.13.1	Sobre la base de las especificaciones técnicas y procedimientos definidos por cada estudio especializado. Los análisis contemplan mano de obra, rendimientos, materiales, transporte, equipos, herramientas y costos indirectos.
2.13.2	Se han utilizado fórmulas que permiten redondeo, evitando así el arrastre de decimales que generan diferencias entre el presupuesto (se han utilizado dos decimales en todos los pasos de cálculo).
2.13.3	El costo de la mano de obra se encuentra acorde a lo aprobado por la Contraloría General del Estado en el año vigente.
2.13.4	El precio de los materiales se ha considerado puesto en obra. El desperdicio se encuentra considerado en la cantidad del material a utilizar.
2.13.5	El desarrollo del documento tiene el mismo código y orden del presupuesto de intervención del proyecto
2.13.6	Se ha realizado un análisis económico de los equipos que se van a utilizar en los estudios de cada una de las ingenierías mediante tres cotizaciones, las mismas que servirán de justificación para el desarrollo del APU.
2.13.7	Fórmula polinómica.
2.13.8	Especificaciones Técnicas de los rubros.





2.13.9	Las especificaciones corresponden a cada rubro del presupuesto y del APU, se encuentran agrupadas por capítulo y proceso constructivo. En este documento se han incluido tanto las especificaciones arquitectónicas como de ingenierías (Nombre del rubro, Descripción, Características técnicas detalladas, Procedimiento, Normativa, Mano de obra, Material, Medición y pago, Equipo requerido).
2.13.11	El cronograma refleja el tiempo de ejecución de cada rubro, el porcentaje de avance capítulo por capítulo y los cumplimientos de los mismos.
2.14	Cronograma valorado de ejecución
2.14.1	Se ha realizado una gráfica de tiempos y costos de ejecución de los rubros, organizados en días calendarios en función de la optimización de la inversión, secuencia técnica y cumplimiento.
2.14.2	El cronograma refleja el tiempo de ejecución de cada rubro, el porcentaje de avance capítulo por capítulo y los cumplimientos de los mismos.
2.15	Desagregación Tecnológica de participación nacional (VAE)
2.15.1	La determinación de la participación ecuatoriana de cada uno de los rubros se encuentra en porcentaje de su precio unitario.
2.15.2	Se ha establecido el peso relativo de todos los rubros que forman parte del presupuesto para determinar su incidencia en el total del presupuesto.
2.15.3	Se ha realizado un cálculo para obtener el Valor Agregado Ecuatoriano (VAE) de cada análisis de precio unitario que forma parte del presupuesto.
2.15.4	El peso relativo de cada rubro por el VAE se ha calculado de cada análisis de precio para encontrar el Agregado ecuatoriano ponderado que representa un porcentaje.
2.15.5	Obtención del Agregado Ponderado del Proyecto o VAE del presupuesto.
2.16	Programación de Obra.
2.16.1	Metodología de trabajo
	Desarrollo de objetivos, actividades, acciones y metas.
	Descripción de la metodología del trabajo que revela el conocimiento de las condiciones generales, locales y particulares del proyecto, incluyendo los frentes de trabajo mínimos propuestos.
	Descripción de planes y programas de operación y secuencia lógica de actividades.
	Frentes de trabajo a organizar y organigrama.
	Sistema de coordinación y desarrollo de actividades.
	Plan de control de la calidad de especificaciones técnicas.
	Programa o programas de actividades, asignación de profesionales y asignación de tiempo.
	La información se encuentre en formato físico y digital.
2.16.2	Ruta Crítica (Programa Ms Project)
	Creación y asignación de recursos y costos.
	Cronograma de uso de tareas y recursos.
	Tiempos de duración considerando los rendimientos propuestos en los análisis de precios unitarios presentados.
	Cantidades de obra.
	Frentes y grupos de trabajo.
	Programación con GANTT Y CPM.
	Determinación de la Ruta Crítica para cada una de las fases de construcción.
	Se encuentra en físico y formato digital.



2.16.3	Definición de fases constructivas.
	Adicionalmente al planteamiento total del proyecto, el Consultor ha presentado el proyecto en fases constructivas.
	Cada fase deberá contener su presupuesto, cronograma, APU, fórmula polinómica, programación de obra, VAE, especificaciones técnicas, volúmenes de obra y estudios completos. (lote A – 4 micro proyectos; lote B – 4 micro proyectos).
	Las fases constructivas deberán ser planteadas de forma lógica, de tal manera que no existan inconvenientes al momento de terminar una fase constructiva y dar inicio a la siguiente fase.
2.17	Informe provisional e Informe definitivo.
2.17.1	Se cuenta con el informe final provisional de la consultoría.
2.17.2	Informe Final del Consultor y Acta de entrega Recepción Única.

En consecuencia, la EPM-HVR dispone de un expediente técnico suficientemente desarrollado para respaldar la ejecución del proyecto mediante una Alianza Estratégica, proporcionando al futuro aliado una base documental sólida que facilita la planificación, programación, control y ejecución de las obras, reduciendo la incertidumbre técnica durante la etapa constructiva y optimizando la gestión del proyecto.

4.1.4. Disponibilidad del predio.

Los predios destinados al desarrollo del Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo-Lote A y Lote B del sector Salgado del cantón Rumiñahui, son de propiedad de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPM-HVR), cuya titularidad se encuentra legalmente consolidada mediante transferencia de dominio a título de restitución fiduciaria otorgada por el Fideicomiso Ciudad El Rosario, conforme escritura pública de fecha 08 de diciembre de 2020, inscrita en el Registro de la Propiedad el 23 de diciembre de 2020.

Los antecedentes registrales evidencian un proceso de consolidación patrimonial que comprende la transferencia gratuita de dominio efectuada por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Rumiñahui (GADMUR) a favor de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPM-HVR).

Los predios correspondientes al Lote A con clave catastral 130602701000 y Lote B con clave catastral 130603201000, cuentan con regularización de linderos y superficies, sustentada en el Informe Técnico N.º GADMUR-DAC-2018-1033, garantizando la concordancia entre la información catastral, registral y técnica utilizada para el desarrollo del proyecto.

La disponibilidad inmediata de los predios elimina la necesidad de procesos adicionales de adquisición, expropiación o regularización predial, constituyendo un factor favorable para la ejecución del proyecto y para la estructuración de la Alianza Estratégica, al aportar seguridad jurídica y disponibilidad efectiva del suelo para el desarrollo de las obras de vivienda y urbanización.

4.1.5. Permisos, licencias y factibilidades.

Como parte del proceso de estructuración del Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A, la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPM-HVR) gestionó la obtención de las aprobaciones técnicas, urbanísticas y de infraestructura requeridas por las entidades competentes, garantizando el cumplimiento de la normativa vigente y consolidando las condiciones necesarias para la ejecución del proyecto.

En materia de seguridad contra incendios, el Cuerpo de Bomberos de Rumiñahui, mediante Certificado Nro. CBR-SJB-DPSCI-GIF-VBP-2026-004-C, de fecha 20 de enero de 2026, emitió la aprobación correspondiente del proyecto, verificando el cumplimiento de las disposiciones técnicas aplicables para este tipo de desarrollo habitacional.

Respecto al componente urbanístico, la Dirección de Ordenamiento Territorial del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Rumiñahui (GADMUR), para Lote A mediante Oficio Nro. GADMUR-DOT-2026-0090-O, de fecha 03 de febrero de 2026, comunicó la aprobación del proyecto arquitectónico, sustentada en el Informe Técnico Nro. GADMUR-DOT-2026-001, de fecha 19 de enero de 2026, para el Lote B mediante Oficio Nro. GADMUR-DOT-2026-0063-O, de fecha 23 de enero de 2026, comunicó la aprobación del proyecto arquitectónico, sustentada en el Informe Técnico Nro. GADMUR-DOT-2026-002, de fecha 19 de enero de 2026, una vez verificado el cumplimiento de la normativa urbanística y edificatoria vigente.

En relación con la infraestructura de servicios básicos, la Dirección de Agua Potable y Alcantarillado (DAPA):

Lote A, mediante Memorando Nro. GADMUR-DAPA-2026-0021-M, de fecha 07 de enero de 2026, aprobó el diseño hidrosanitario del proyecto, verificando técnicamente el sistema de abastecimiento de agua potable, el dimensionamiento de las acometidas domiciliarias, la red interna de distribución y el diseño del sistema separado de alcantarillado sanitario y pluvial, garantizando la funcionalidad de la infraestructura propuesta.

Lote B, mediante Oficio Nro. GADMUR-DAPA-2026-1152-O, de fecha 05 de mayo de 2026, emitió el criterio técnico favorable al estudio hidrosanitario del proyecto, estableciendo que el abastecimiento de agua potable para las 100 unidades de vivienda se realizará desde la matriz existente ubicada en la calle Inés Gangotena, mediante una conexión de $\frac{3}{4}$ " destinada exclusivamente para consumo humano. Asimismo, considerando la inexistencia de red pública de alcantarillado en el sector, se determinó la implementación de un sistema hidrosanitario autónomo conformado por una Planta de Tratamiento de Aguas Residuales (PTAR), disponiendo que las descargas de aguas residuales tratadas y aguas lluvias sean conducidas hacia el cauce receptor de la quebrada Orejuela, de conformidad con los lineamientos técnicos establecidos por la autoridad competente

Adicionalmente, la Empresa Eléctrica Quito, mediante código PPA-UD-26-082, de fecha 24 de marzo de 2026, emitió el Informe de Revisión y Aprobación de Urbanización, aprobando el proyecto eléctrico correspondiente. De igual forma, mediante Informe Nro. GADMUR-DOT-SCHM-2026-001-I, de fecha 26 de marzo de 2026, se emitió informe favorable del proyecto estructural para los Lotes A y B, concluyendo que las soluciones estructurales propuestas cumplen con los requerimientos establecidos en la normativa vigente y constituyen el sustento técnico para la continuidad del proceso de licenciamiento.

Como resultado del cumplimiento de las exigencias técnicas y administrativas establecidas por las entidades competentes:

Lote A, mediante Informe Nro. GADMUR-DOT-2026-0244-I, de fecha 01 de abril de 2026, se emitió la Licencia Urbanística de Edificación de Obras Mayores para el Conjunto Habitacional Urin Chillo – Lote A, habilitando la ejecución del proyecto conforme a los diseños aprobados.

Lote B, mediante Informe Nro. GADMUR-DOT-2026-0361-I, de fecha 08 de mayo de 2026, se emitió la Licencia Urbanística de Edificación de Obras Mayores para el Conjunto Habitacional Urin Chillo – Lote B, habilitando la ejecución del proyecto conforme a los diseños aprobados.

En conjunto, las aprobaciones, permisos y licencias obtenidas evidencian que el Lote A y Lote B dispone de las habilitaciones técnicas y administrativas necesarias para su ejecución, reduciendo los riesgos asociados a la etapa pre-constructiva y demostrando un alto grado de madurez del proyecto para su desarrollo mediante una Alianza Estratégica.

4.1.6. Identificación de las necesidades para la ejecución.

Con base en el estado actual del **Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A, y Lote B** se identifica que la etapa de planificación y estructuración técnica se encuentra sustancialmente desarrollada, disponiendo del predio, estudios especializados, diseños de ingeniería, permisos, licencias y demás documentación habilitante para su ejecución. No obstante, para materializar el proyecto resulta necesario disponer de recursos y capacidades que permitan iniciar y desarrollar la fase constructiva hasta su entrega y puesta en operación.

En el ámbito financiero, la ejecución del Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A y Lote B, demanda una inversión inicial destinada a la ejecución; no obstante, la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPM-HVR) no dispone de los recursos económicos suficientes para asumir de manera directa la totalidad de la inversión requerida para la ejecución del proyecto. En este contexto, y de conformidad con las disposiciones establecidas en el Reglamento de Asociatividad de la EPM-HVR, se plantea la implementación de Alianza Estratégica, como un mecanismo que permita incorporar la participación de un aliado con capacidad financiera y técnica para aportar los recursos necesarios, garantizando la viabilidad de la inversión y la materialización del proyecto.

Desde el punto de vista técnico y operativo, el proyecto demanda la planificación, administración y ejecución integral de las obras, asegurando la aplicación de procedimientos constructivos adecuados, el cumplimiento de las especificaciones técnicas, la implementación de controles de calidad, la administración de contratos, la coordinación logística y la gestión de seguridad, salud ocupacional y control ambiental durante el proceso constructivo.

En el componente comercial, resulta necesario implementar mecanismos para la promoción, comercialización y adjudicación de las viviendas.

Finalmente, durante la fase de ejecución será indispensable mantener un adecuado sistema de seguimiento, monitoreo y control, que permita verificar el cumplimiento de los cronogramas, el avance físico y financiero de las obras, la gestión de riesgos y la correcta aplicación de los estándares técnicos establecidos en el expediente del proyecto.

En consecuencia, se identifica que la principal necesidad para la ejecución del proyecto radica en complementar la planificación técnica ya desarrollada con los recursos financieros, la capacidad operativa y la gestión integral requerida para materializar las obras y alcanzar los objetivos planteados.

4.2. Análisis técnico de la viabilidad.

4.2.1. Análisis de la información técnica disponible

El Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A y Lote B, disponen de un conjunto integral de estudios, diseños y documentos técnicos desarrollados conforme al alcance establecido en el contrato de consultoría LCC-EPMHVR-2024-01, los cuales constituyen la base para la planificación, contratación y ejecución de las obras.

Desde el punto de vista técnico, el expediente del proyecto evidencia condiciones técnicas adecuadas, al incorporar los estudios de levantamiento topográfico, geotecnia, diseños arquitectónicos, estructurales, hidrosanitarios y eléctricos, así como memorias de cálculo, especificaciones técnicas, análisis de precios unitarios, presupuesto referencial, cronograma valorado y demás documentos que definen el alcance físico y las condiciones de ejecución del proyecto. La integración de estos componentes permite que las soluciones de ingeniería propuestas respondan de manera coordinada a las condiciones reales del sitio de implantación y a los requerimientos funcionales del desarrollo habitacional.

Adicionalmente, la documentación técnica fue objeto de revisión, validación y aprobación por parte de las entidades competentes, proceso que permitió verificar el cumplimiento de la normativa urbanística, estructural, hidrosanitaria, eléctrica y de seguridad contra incendios aplicable al proyecto. Este proceso de validación técnica reduce la probabilidad de modificaciones sustanciales durante la fase constructiva y fortalece la confiabilidad de las soluciones de ingeniería adoptadas.

Desde la perspectiva de la gestión de proyectos, la disponibilidad de un expediente técnico consolidado constituye un factor determinante para la viabilidad de la inversión, ya que permite definir con precisión el alcance del proyecto, estimar los recursos requeridos, establecer la secuencia constructiva, identificar restricciones técnicas y planificar adecuadamente la ejecución de las obras. Asimismo, proporciona los insumos necesarios para el control de costos, el seguimiento del avance físico, la administración de riesgos y la supervisión técnica durante la fase constructiva.

Bajo este contexto, se concluye que la información técnica disponible presenta un nivel de desarrollo y consistencia suficiente para respaldar la ejecución del Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A y Lote B, constituyéndose en un elemento que reduce la incertidumbre técnica y proporciona las condiciones necesarias para la estructuración de una Alianza Estratégica orientada a la ejecución del proyecto.

4.2.2. Análisis de la viabilidad constructiva

La viabilidad constructiva del Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A y Lote B se fundamenta en la existencia de condiciones técnicas que permiten ejecutar las obras conforme a los diseños aprobados, considerando las características físicas del terreno, las soluciones de ingeniería desarrolladas y la planificación prevista para su construcción.

Del análisis del expediente técnico se evidencia que las soluciones arquitectónicas y de ingeniería fueron concebidas de manera integral y coordinada, garantizando la compatibilidad entre los diferentes componentes del proyecto. La interacción entre los diseños arquitectónicos, estructurales, hidrosanitarios y eléctricos permite minimizar interferencias durante la etapa

constructiva y facilita la adecuada secuencia de ejecución de las obras, reduciendo la probabilidad de modificaciones significativas durante el proceso constructivo.

Desde el punto de vista geotécnico y topográfico, las condiciones del sitio fueron evaluadas mediante los estudios especializados correspondientes, cuyos resultados constituyeron la base para el diseño de las cimentaciones, obras de estabilización, movimientos de tierra y demás elementos estructurales del proyecto. Esto permite que las soluciones constructivas propuestas respondan a las condiciones reales del terreno, garantizando la estabilidad, funcionalidad y seguridad de las edificaciones proyectadas.

Asimismo, el proyecto incorpora especificaciones técnicas, procedimientos constructivos, análisis de precios unitarios, cronograma valorado y metodología de ejecución, documentos que permiten definir de manera objetiva los procesos constructivos, la secuencia de actividades, los recursos requeridos y los mecanismos de control técnico durante la ejecución de la obra. Estos instrumentos constituyen elementos esenciales para una adecuada planificación y administración del proceso constructivo.

Adicionalmente, la obtención de las aprobaciones técnicas y de la Licencia Urbanística de Edificación de Obras Mayores confirma que las soluciones de ingeniería propuestas cumplen con los requisitos técnicos y urbanísticos establecidos por la normativa vigente, reduciendo riesgos asociados a observaciones técnicas o modificaciones durante la fase de ejecución.

Bajo estas consideraciones, se determina que el Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A y Lote B, presenta condiciones técnicas favorables para su construcción, disponiendo de un nivel adecuado de definición de ingeniería, planificación constructiva y habilitación técnica que permiten desarrollar las obras de manera ordenada, segura y conforme a los estándares de calidad establecidos en el expediente técnico.

4.2.3. Análisis de la capacidad de ejecución mediante Alianza Estratégica

La evaluación de la capacidad de ejecución del Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A y Lote B evidencia que la EPM-HVR ha desarrollado la fase de estructuración técnica del proyecto mediante la consolidación del expediente técnico, la obtención de las aprobaciones administrativas y la disponibilidad del predio donde se implantará el desarrollo habitacional. Estos elementos permiten reducir significativamente la incertidumbre asociada a la etapa pre constructiva y proporcionan una base técnica sólida para el inicio de la ejecución.

No obstante, la fase constructiva del proyecto demanda capacidades adicionales relacionadas con la inversión de recursos, la administración integral de la obra, la gestión logística, la ejecución simultánea de los diferentes componentes constructivos y la posterior comercialización de las unidades habitacionales. Estas actividades requieren una estructura técnica, operativa y financiera especializada que permita garantizar el cumplimiento de los plazos, la calidad de las obras y los objetivos previstos para el proyecto.

Desde una perspectiva de gestión de proyectos, el modelo de Alianza Estratégica constituye un mecanismo técnicamente adecuado para complementar las capacidades institucionales de la EPM-HVR, permitiendo integrar la experiencia constructiva, la capacidad operativa y los recursos financieros del aliado estratégico con los activos y la planificación desarrollada por la Empresa Pública. Esta complementariedad favorece una distribución eficiente de responsabilidades durante

la fase de ejecución, optimizando la utilización de los recursos disponibles y fortaleciendo la capacidad de respuesta frente a los desafíos propios del proceso constructivo.

Asimismo, la disponibilidad de un expediente técnico consolidado, de un predio con disponibilidad inmediata y de los permisos y licencias obtenidos permite que el futuro aliado estratégico concentre sus esfuerzos en la ejecución de las obras, reduciendo tiempos asociados a la etapa de planificación y disminuyendo riesgos derivados de modificaciones técnicas o de la obtención de habilitaciones administrativas.

En este contexto, el esquema de Alianza Estratégica no responde únicamente a una necesidad de financiamiento, sino a la integración de capacidades técnicas, operativas y de gestión que permitan desarrollar el proyecto bajo criterios de eficiencia, calidad, oportunidad y sostenibilidad, fortaleciendo las condiciones para el cumplimiento de los objetivos institucionales de la EPM-HVR.

4.3. Análisis estratégico

El Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A y Lote B constituye una iniciativa de carácter estratégico para la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPM-HVR), al representar una oportunidad para incrementar la oferta de vivienda de interés social en el cantón Rumiñahui, optimizando el aprovechamiento del patrimonio institucional y contribuyendo al cumplimiento de los objetivos establecidos en materia de desarrollo urbano y acceso a soluciones habitacionales.

Desde el punto de vista institucional, la EPM-HVR ha desarrollado las actividades correspondientes a la fase de planificación y estructuración del proyecto, consolidando la disponibilidad jurídica del predio, la elaboración del expediente técnico integral, la obtención de las aprobaciones técnicas, permisos y licencias necesarias; así como, la definición de las condiciones técnicas para su ejecución. Estos elementos constituyen activos estratégicos de alto valor para la institución, como se detalla a continuación:

Lote A

Ítem	Valor
Terreno	USD 458.348,41
Consultoria+Estudio de mercado	USD 117.910,85
Presupuesto consolidado actualizado.	USD 3.236.897,75

Lote B

Ítem	Valor
Terreno	USD 448.257,75
Consultoria+Estudio de mercado	USD 117.910,85
Presupuesto consolidado actualizado.	USD 3.287.563,5

En este contexto, la implementación del proyecto mediante una Alianza Estratégica responde a la necesidad de integrar capacidades complementarias que permitan materializar el desarrollo habitacional bajo criterios de eficiencia, sostenibilidad y adecuada gestión de los recursos. Este modelo de gestión permite articular las fortalezas institucionales de la EPM-HVR con la experiencia

técnica, operativa, financiera y comercial que pueda aportar un aliado estratégico, estableciendo un esquema de cooperación en el que cada una de las partes asume responsabilidades acordes con sus competencias y capacidades.

La EPM-HVR aporta al proceso un conjunto de activos estratégicos previamente consolidados, entre los que destacan la disponibilidad del suelo, el expediente técnico del proyecto, las aprobaciones administrativas obtenidas y el trabajo de planificación desarrollado durante la etapa de formulación. Estos elementos representan una reducción importante de los riesgos asociados a la fase pre constructiva y constituyen un incentivo para la participación de actores privados con experiencia en el desarrollo de proyectos habitacionales, al disminuir la incertidumbre técnica y administrativa inherente a las etapas iniciales de inversión.

Por su parte, la incorporación de un Aliado Estratégico permite complementar las capacidades institucionales mediante la disponibilidad de recursos financieros, experiencia en administración de proyectos, capacidad constructiva, gestión logística, control de costos, abastecimiento de materiales, contratación de personal especializado y desarrollo de estrategias de comercialización de las unidades habitacionales. La integración de estas capacidades contribuye a optimizar la ejecución del proyecto, favoreciendo el cumplimiento de los plazos establecidos, la adecuada administración de los recursos y la observancia de los estándares técnicos y de calidad definidos en el expediente del proyecto.

Desde una perspectiva de gestión pública, la implementación de una Alianza Estratégica representa un mecanismo que promueve una utilización más eficiente de los recursos institucionales, al permitir que la EPM-HVR concentre sus esfuerzos en la dirección, supervisión, control y seguimiento del proyecto, mientras que el aliado estratégico desarrolla las actividades relacionadas con la ejecución de las obras y la gestión operativa necesaria para alcanzar los objetivos previstos. Esta distribución de responsabilidades fortalece la gobernanza del proyecto y favorece una administración más eficiente de los recursos públicos y privados involucrados.

Asimismo, la modalidad de Alianza Estratégica incrementa la competitividad del proyecto al presentar al mercado una iniciativa técnicamente estructurada, con un predio disponible, diseños aprobados y condiciones de ejecución claramente definidas. Estas características generan un escenario favorable para la participación de empresas con experiencia en el sector de la construcción y desarrollo inmobiliario, promoviendo procesos de selección que permitan identificar al aliado que ofrezca las mejores condiciones técnicas, económicas y de gestión para la ejecución del proyecto.

Bajo este enfoque, la Alianza Estratégica no constituye únicamente un mecanismo de financiamiento, sino un modelo de gestión orientado a integrar capacidades, compartir responsabilidades y optimizar el desarrollo del proyecto, garantizando que la experiencia y los recursos aportados por cada una de las partes se orienten al cumplimiento de un objetivo común: la ejecución eficiente del Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A y Lote B, asegurando el cumplimiento de los estándares técnicos, los plazos previstos y la finalidad social para la cual fue concebido.

En consecuencia, el análisis estratégico evidencia que el proyecto presenta condiciones favorables para su ejecución mediante un esquema de Alianza Estratégica, al existir una adecuada complementariedad entre los activos institucionales desarrollados por la EPM-HVR y las capacidades técnicas, financieras, operativas y comerciales que puede aportar el futuro aliado estratégico. Esta modalidad de gestión fortalece la viabilidad integral del proyecto y constituye una alternativa técnicamente sustentada para su implementación, en concordancia con los objetivos institucionales

de la Empresa Pública y con el propósito de promover soluciones habitacionales de interés social en beneficio de la población del cantón Rumiñahui.

4.4. Riesgos.

La ejecución del Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A y Lote B implica la interacción de factores técnicos, administrativos, financieros, comerciales y operativos que pueden incidir en el desarrollo del proyecto durante sus diferentes etapas.

Desde el punto de vista técnico, la disponibilidad de estudios especializados, diseños de ingeniería, especificaciones técnicas y documentación constructiva reduce significativamente la probabilidad de modificaciones sustanciales durante la ejecución de las obras. Asimismo, la validación de los diseños por parte de las entidades competentes disminuye el riesgo asociado a observaciones técnicas o ajustes derivados del proceso de licenciamiento.

En el ámbito constructivo, los principales riesgos están relacionados con la ejecución de las obras, el cumplimiento de los cronogramas, el abastecimiento oportuno de materiales, la disponibilidad de mano de obra especializada y la coordinación entre los diferentes frentes de trabajo. Estos riesgos son propios de cualquier proyecto de infraestructura y pueden ser gestionados mediante una adecuada planificación, supervisión técnica y administración contractual.

Desde la perspectiva administrativa y contractual, existen riesgos asociados al cumplimiento de obligaciones por parte de los actores involucrados, la coordinación institucional y el seguimiento de las actividades previstas durante la ejecución del proyecto. La definición clara de responsabilidades, mecanismos de control y procedimientos de supervisión dentro del esquema de Alianza Estratégica constituye un elemento fundamental para reducir la probabilidad de ocurrencia de estos eventos.

En relación con el componente financiero y comercial, el proyecto requiere una adecuada planificación de la inversión, la disponibilidad oportuna de recursos y una estrategia eficiente de comercialización de las unidades habitacionales. La participación de un aliado estratégico con capacidad técnica, financiera y experiencia en el desarrollo de proyectos de vivienda representa un mecanismo que contribuye a disminuir estos riesgos y fortalece la sostenibilidad del proyecto durante su ejecución.

De manera general, el análisis efectuado permite establecer que los riesgos identificados no constituyen limitantes para la ejecución del proyecto, sino variables inherentes al desarrollo de obras de infraestructura que pueden ser gestionadas mediante la aplicación de herramientas de administración de proyectos, mecanismos de control técnico y una adecuada distribución de responsabilidades entre la EPM-HVR y el futuro aliado estratégico.

4.5. Beneficios.

La ejecución del Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A y Lote B mediante un esquema de Alianza Estratégica genera beneficios significativos para la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPM-HVR), para el aliado estratégico y para la población beneficiaria, al consolidar un modelo de cooperación que integra recursos, capacidades y experiencia para el desarrollo de un proyecto de vivienda de interés social.

Desde el punto de vista institucional, la Alianza Estratégica permite a la EPM-HVR optimizar el aprovechamiento de sus activos, particularmente del suelo destinado al proyecto y del expediente técnico previamente desarrollado, transformando estos recursos en un proyecto ejecutable sin que la Empresa Pública deba asumir de manera exclusiva la totalidad de las inversiones y responsabilidades operativas asociadas a la construcción y comercialización de las viviendas. Este modelo fortalece la capacidad institucional para impulsar proyectos de mayor impacto, promoviendo una gestión eficiente y sostenible de los recursos públicos.

En el ámbito técnico, la participación de un aliado estratégico con experiencia en el desarrollo de proyectos habitacionales contribuye a fortalecer la calidad de la ejecución de las obras, la adecuada planificación de los procesos constructivos y la implementación de mecanismos de control técnico durante todas las etapas del proyecto. La complementariedad de capacidades favorece el cumplimiento de las especificaciones técnicas, los estándares de calidad y los plazos establecidos, reduciendo la probabilidad de desviaciones durante la ejecución.

Desde la perspectiva económica y financiera, la Alianza Estratégica facilita la incorporación de recursos de inversión y de capacidades de gestión que permiten desarrollar el proyecto de manera más eficiente, reduciendo la presión sobre los recursos institucionales y promoviendo una distribución equilibrada de responsabilidades entre las partes. Asimismo, este modelo favorece una administración más eficiente de los costos y una mejor capacidad para responder a las condiciones del mercado durante la ejecución del proyecto.

En el componente comercial, la participación de un aliado con experiencia en el mercado inmobiliario fortalece las estrategias de promoción y comercialización de las unidades habitacionales, incrementando las posibilidades de una colocación oportuna de las viviendas y contribuyendo a la sostenibilidad del proyecto. Esto resulta particularmente relevante para garantizar el cumplimiento de los objetivos sociales y económicos planteados para el desarrollo habitacional.

Desde el punto de vista social, la ejecución del proyecto permitirá incrementar la oferta de vivienda de interés social en el cantón Rumiñahui, facilitando el acceso de la población a soluciones habitacionales planificadas, con infraestructura adecuada y en cumplimiento de la normativa vigente. De igual manera, la construcción del proyecto generará dinamización de la actividad económica local mediante la contratación de mano de obra, adquisición de bienes y servicios y participación de proveedores relacionados con la industria de la construcción.

Finalmente, la implementación del proyecto mediante una Alianza Estratégica fortalece la relación entre el sector público y el sector privado, promoviendo mecanismos de cooperación orientados al desarrollo de infraestructura habitacional bajo criterios de eficiencia, transparencia y responsabilidad compartida. Este modelo de gestión permite aprovechar las fortalezas de cada una de las partes, incrementando las probabilidades de éxito del proyecto y contribuyendo al cumplimiento de los objetivos institucionales de la EPM-HVR.

4.6. Viabilidad técnica.

Como resultado del análisis desarrollado en el presente informe, se determina que el Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A y Lote B presenta condiciones favorables para su ejecución mediante un esquema de Alianza Estratégica, al evidenciar un adecuado nivel de estructuración técnica, una planificación consistente y condiciones que permiten desarrollar el proyecto de manera eficiente y conforme a la normativa aplicable.

La evaluación realizada demuestra que el proyecto dispone de condiciones técnicas necesarias para avanzar hacia la etapa de ejecución, permitiendo que la gestión se concentre en la implementación de las obras y en el cumplimiento de los objetivos previstos, más que en actividades de formulación o redefinición técnica. Esta condición reduce la incertidumbre propia de las fases iniciales de un proyecto y proporciona mayor predictibilidad en la planificación, ejecución y control.

Asimismo, el análisis efectuado evidencia que el modelo de Alianza Estratégica constituye una alternativa técnicamente adecuada para complementar las capacidades institucionales de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPM-HVR), favoreciendo una ejecución más eficiente mediante la integración de capacidades técnicas, operativas, financieras y de gestión, sin afectar los objetivos ni las condiciones técnicas previamente definidas para el proyecto.

Los riesgos identificados corresponden a factores propios de la ejecución de proyectos de infraestructura y, conforme al análisis desarrollado, pueden ser administrados mediante mecanismos adecuados de planificación, supervisión y control, sin que representen una limitación que comprometa la factibilidad de ejecución del proyecto.

En consecuencia, desde el punto de vista técnico, se concluye que el Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A y Lote B es viable para su ejecución mediante una Alianza Estratégica, por cuanto reúne las condiciones necesarias para desarrollar la fase constructiva bajo criterios de eficiencia, calidad, sostenibilidad y adecuada gestión de los recursos, constituyéndose esta modalidad en una alternativa técnica e institucionalmente conveniente para alcanzar los objetivos del proyecto.

4.7. Conclusiones.

- El análisis estratégico realizado establece que la modalidad de Alianza Estratégica representa un mecanismo adecuado para complementar las capacidades institucionales de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPM-HVR), incorporando capacidades técnicas, operativas, financieras y comerciales que contribuyan a la ejecución eficiente del proyecto
- La implementación del proyecto mediante una Alianza Estratégica permitirá optimizar el aprovechamiento de los activos institucionales de la EPM-HVR, fortaleciendo la capacidad de gestión de la Empresa Pública y promoviendo la ejecución de un proyecto de vivienda de interés social bajo criterios de eficiencia, calidad y sostenibilidad.
- Con base en el análisis desarrollado en el presente informe, se concluye que el Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A y Lote B constituye una iniciativa técnica y estratégicamente **VIABLE** para ser ejecutada mediante un esquema de Alianza Estratégica, al reunir las condiciones necesarias para su implementación y contribuir al cumplimiento de los objetivos institucionales de la EPM-HVR.

4.8. Recomendaciones.

- Acoger el presente Informe de Viabilidad Técnica como sustento para la continuidad del proceso de estructuración e implementación del Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A y Lote B, mediante la modalidad de Alianza Estratégica, modalidad que fue determinada por

la Jefatura Jurídica de la EPM-HVR y avalada por la Gerente General, considerando que el análisis efectuado determina la existencia de condiciones técnicas favorables para su ejecución.

- Autorizar el inicio de las actuaciones administrativas y técnicas necesarias para la selección y vinculación del Aliado Estratégico, conforme al Reglamento de Asociatividad aplicable y a los procedimientos internos de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPM-HVR), garantizando la transparencia, concurrencia y objetividad del proceso.
- Disponer el seguimiento y actualización permanente de la información técnica del proyecto durante las etapas de contratación y ejecución, con el propósito de asegurar la vigencia del expediente técnico, el cumplimiento de la normativa aplicable y el adecuado control de los aspectos técnicos, administrativos y contractuales que garanticen el cumplimiento de los objetivos del proyecto.

5. PARTE III – VIABILIDAD ECONOMICA, FINANCIERA Y COMERCIAL

5.1. Resumen ejecutivo y recomendación de inversión

El presente informe evalúa la viabilidad económica, financiera y comercial del Proyecto de Vivienda de Interés Social URIN CHILLO – Lote A, a partir de la corrida financiera e Informe de Análisis de Absorción Comercial 2026. La evaluación se concentra en resultados y en la capacidad del proyecto para generar ingresos suficientes, recuperar la inversión, cubrir sus costos y entregar una rentabilidad compatible con la tasa de descuento utilizada en el modelo.

Lote A

Indicador clave	Resultado	Lectura gerencial
Ingresos proyectados	USD 7.081.052,55	Base comercial del Lote A: 100 unidades
Costo total	USD 5.422.937,62	Costo integral presupuestado
Utilidad proyectada	USD 1.658.114,94	Excedente económico antes de otros ajustes no modelados
Rentabilidad sobre costos	30,58%	El resultado equivale a 30,58 % del costo total
Margen sobre ventas	23.42%	Aproximadamente 23,42% de los ingresos
VAN del inversionista	USD 10.711,80	Positivo, pero con margen reducido frente a cambios de tasa
TIR efectiva del inversionista	15,47%	15,47%; supera la tasa de descuento.
Punto de equilibrio	44 unidades / 44.00%	Se requiere vender 44% del inventario para cubrir costos
Margen de seguridad	56 unidades / 56.00%	56% del inventario queda por encima del equilibrio
Absorción base comercial	5 unidades/mes	100 unidades en aproximadamente 20 meses

Lote B

Indicador clave	Resultado	Lectura gerencial
Ingresos proyectados	USD 7.142.873,29	Base comercial del Lote A: 100 unidades
Costo total	USD 5.497.590,39	Costo integral presupuestado
Utilidad proyectada	USD 1.645.282,89	Excedente económico antes de otros ajustes no modelados
Rentabilidad sobre costos	29,93%	El resultado equivale a 29,93 % del costo total
Margen sobre ventas	23.03%	Aproximadamente 23,03% de los ingresos
VAN del inversionista	USD 4.994,70	Positivo, pero con margen reducido frente a cambios de tasa
TIR efectiva del inversionista	15,24%	15,24%; supera la tasa de descuento
Punto de equilibrio	45 unidades / 45.00%	Se requiere vender 45% del inventario para cubrir costos
Margen de seguridad	55 unidades / 55.00%	55% del inventario queda por encima del equilibrio
Absorción base comercial	5 unidades/mes	100 unidades en aproximadamente 20 meses

El proyecto es recomendable para continuar hacia su estructuración y presentación a inversionistas porque combina un resultado económico positivo, generación de valor descontado, una TIR del proyecto ampliamente superior al costo de oportunidad utilizado y un punto de equilibrio comercial que se alcanza antes de la mitad del inventario. Sin embargo, la lectura desde el inversionista el VAN es positivo a una tasa de descuento del 15%, por lo que el retorno es sensible a incrementos del costo de capital o a retrasos en la generación de ingresos.

5.2. Alcance, fuentes y criterio de análisis

El presente informe se construye exclusivamente sobre la información contenida en el Modelo Corrida Financiera URIN CHILLO LOTE A y B el Informe de Análisis de Absorción Comercial de Unidades – Proyecto Habitacional Urin Chillo, actualización estratégica 2026.

El análisis distingue tres dimensiones:

- (i) viabilidad económica, referida a la capacidad del proyecto para generar excedente sobre sus costos;
- (ii) viabilidad financiera, referida a liquidez, estructura de aportes, flujo de caja y creación de valor en términos descontados; y
- (iii) viabilidad comercial, referida a la capacidad de colocar las unidades en el mercado dentro de un plazo compatible con la estructura financiera.

5.3. Caracterización económica del proyecto

Lote A

Variable	Resultado
Unidades comercializables	100
Casas tipo A	16
Casas tipo B	36
Departamentos tipo C	48
Área total de venta	6.660,84 m ²
Área de terreno	12.032,92 m ²
Precio promedio de venta por unidad	USD 70.810,53
Precio promedio de venta por m ²	USD 990,64
Costo promedio por unidad	USD 54.229,38
Utilidad promedio por vivienda	USD 16.581,15

La estructura de producto permite diversificar el inventario entre tres tipologías. El precio promedio del modelo es de USD 70.810,53 por unidad y el costo promedio es de USD 54.229,38, generando una utilidad promedio de USD 16.581,15 por vivienda. Esta diferencia constituye el principal soporte de la viabilidad económica.

Lote B

Variable	Resultado
Unidades comercializables	100
Casas tipo A	16
Casas tipo B	36
Departamentos tipo C	48
Área total de venta	6.660,84 m ²
Área de terreno	11.705,99 m ²
Precio promedio de venta por unidad	USD 71.428,73
Precio promedio de venta por m ²	USD 1.002,96
Costo promedio por unidad	USD 54.975,90
Utilidad promedio por vivienda	USD 16.452,82

La estructura de producto permite diversificar el inventario entre tres tipologías. El precio promedio del modelo es de USD 71.428,73 por unidad y el costo promedio es de USD 54.975,90, generando una utilidad promedio de USD 16.452,82 por vivienda. Esta diferencia constituye el principal soporte de la viabilidad económica.

5.4. Análisis del presupuesto general y estructura de costos

Lote A

Componente	Valor	Participación del costo total
Terreno	USD 458,348.41	8.45%
Costos directos	USD 3,908,554.04	72.07%
Costos indirectos	USD 1.056.035,17	19.47%
Costo total	USD 5.422.937,62	100,00%

La estructura de costos muestra una concentración relevante en los costos directos, que representan aproximadamente 72,07% del costo total. Los costos indirectos representan 19,47% y el terreno 8,45%. Desde una perspectiva gerencial, el principal foco de control debe estar en la construcción, urbanización, infraestructura y redes, porque cualquier desviación significativa en estos rubros tiene mayor capacidad de afectar el margen económico.

Clasificación para punto de equilibrio	Valor	Participación
Costos variables	USD 4.120.985,62	75,99%
Costos fijos	USD 1.301.952,00	24,01%
Costo total	USD 5.422.937,62	100,00%

El modelo clasifica 75,99% del costo total como variable y 24,01% como fijo. Esta estructura explica el margen de contribución unitario y permite que el punto de equilibrio se sitúe en 44 unidades.

Lote B

Componente	Valor	Participación del costo total
Terreno	USD 448.257,75	8,15%
Costos directos	USD 3.969.732,93	72,21%
Costos indirectos	USD 1.079.599,71	19.64%
Costo total	USD 5.497.590,39	100,00%

La estructura de costos muestra una concentración relevante en los costos directos, que representan aproximadamente 72,21% del costo total. Los costos indirectos representan 19,64% y el terreno 8,15%. Desde una perspectiva gerencial, el principal foco de control debe estar en la construcción, urbanización, infraestructura y redes, porque cualquier desviación significativa en estos rubros tiene mayor capacidad de afectar el margen económico.

Clasificación para punto de equilibrio	Valor	Participación
Costos variables	USD 4.184.019,13	76,11%
Costos fijos	USD 1.313.571,26	23,89%
Costo total	USD 5.497.590,39	100,00%

El modelo clasifica 76,11% del costo total como variable y 23,89% como fijo. Esta estructura explica el margen de contribución unitario y permite que el punto de equilibrio se sitúe en 45 unidades.

5.5. Viabilidad económica

5.5.1. Ingresos, costos y utilidad

Lote A

Los ingresos totales proyectados ascienden a USD 7.081.052,55, frente a un costo total de USD 5.422.937,62, resultando una utilidad proyectada de USD 1.658.114,94. La rentabilidad sobre costos alcanza 30,58%, mientras que el margen sobre ventas es de 23,42%.

En términos económicos, el proyecto Lote A, no depende de vender la totalidad de las unidades para dejar de ser deficitario: la matriz de punto de equilibrio determina que el proyecto cubre sus costos a partir de 44 unidades, equivalentes al 44% del inventario. Esto constituye un colchón relevante frente al riesgo comercial.

Lote B

Los ingresos totales proyectados ascienden a USD 7.142.873,29, frente a un costo total de USD 5.497.590,39, resultando una utilidad proyectada de USD 1.645.282,89. La rentabilidad sobre costos alcanza 29,93%, mientras que el margen sobre ventas es de 23,03%.

En términos económicos, el proyecto Lote A, no depende de vender la totalidad de las unidades para dejar de ser deficitario: la matriz de punto de equilibrio determina que el proyecto cubre sus costos a partir de 45 unidades, equivalentes al 45% del inventario. Esto constituye un colchón relevante frente al riesgo comercial.

5.5.2. Sensibilidad del punto de equilibrio

Lote A

Escenario precio / costo variable	CV -10%	Base	CV +10%
Precio -10%	49 unidades	58 unidades	71 unidades
Precio base	39 unidades	44 unidades	52 unidades
Precio +10%	32 unidades	36 unidades	40 unidades

La sensibilidad confirma que la variable comercial más crítica es la combinación entre precio y costo variable. Con precio 10% menor y costo variable 10% mayor, el punto de equilibrio se eleva hasta 71 unidades, es decir, 71% del inventario. Por tanto, la defensa del precio y el control de costos son condiciones centrales de la viabilidad.

Lote B

Escenario precio / costo variable	CV -10%	Base	CV +10%
Precio -10%	50 unidades	59 unidades	72 unidades
Precio base	39 unidades	45 unidades	52 unidades
Precio +10%	33 unidades	36 unidades	41 unidades

La sensibilidad confirma que la variable comercial más crítica es la combinación entre precio y costo variable. Con precio 10% menor y costo variable 10% mayor, el punto de equilibrio se eleva hasta 72 unidades, es decir, 72% del inventario. Por tanto, la defensa del precio y el control de costos son condiciones centrales de la viabilidad.

5.6. Viabilidad financiera

5.6.1. Estructura de aportes

Sobre el Apalancamiento

Lote A

- **Aliado Estratégico**

Aporte: **USD 1.249.442,53**

Utilidad proyectada: **USD 1.134.752,31**

Rentabilidad sobre inversión: **90,82 %**

La rentabilidad señalada corresponde a la relación entre la utilidad atribuida a cada participante y el valor de su aporte. Para la toma de decisiones, este indicador deberá complementarse con la oportunidad temporal de los flujos, las condiciones de recuperación y los riesgos asumidos por cada parte.

- **Empresa Pública de Hábitat y Vivienda (EPM-HVR)**

Aporte total: **USD 576.259,26**

Compuesto por:

- Terreno: USD 458.348,41
- Estudios: USD 117.910,85

Utilidad proyectada: **USD 523.362,63**

Rentabilidad sobre inversión: **90,82 %**

El aporte institucional se reconoce como una contribución económica al proyecto y genera una participación en los resultados conforme al mecanismo contractual que se adopte. Su evaluación debe considerar no solo el retorno financiero, sino también el aprovechamiento del suelo público y de los estudios ya desarrollados.

Participación de la inversión Apalancamiento

- **Aliado Estratégico**

Participación sobre aportes: **68,44 %**

- **EPM-HVR**

Participación sobre aportes: **31,56 %**

La participación porcentual de los participantes debe guardar correspondencia con los aportes económicos efectivamente reconocidos en la estructura financiera y con las reglas de valorización que se establezcan en el instrumento asociativo. Cualquier modificación de aportes deberá reflejarse en la corrida financiera y en la fórmula de distribución de utilidades.

Sobre el Costo

Lote A

- **Modalidad 1:** Comercialización directa por parte del Aliado Estratégico al 100%.

Costo Total: **5.422.937,62**

- **Aliado Estratégico**

Aporte sobre costo: **USD 1.249.442,53**

Comercialización por ventas: **3.597.235,82**

Utilidad proyectada: **USD 1.481.918,17**

Porcentaje de aportes sobre costos: **89,4%**

- **Empresa Pública de Hábitat y Vivienda (EPM-HVR)**

Aporte sobre costo: **USD 576.259,26**

Comercialización por ventas: **USD 0,0**

Utilidad proyectada: **USD 176.196,77**

Porcentaje de aportes sobre costos: **10,6%**

- **Modalidad 2:** Comercialización directa por parte de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui al 100%.

Costo Total: **5.422.937,62**

- **Aliado Estratégico**

Aporte sobre costo: **USD 1.249.442,53**

Comercialización por ventas: **USD 0,00**

Utilidad proyectada: **USD 382.028,98**

Porcentaje de aportes sobre costos: **23,0%**

- **Empresa Pública de Hábitat y Vivienda (EPM-HVR)**

Aporte sobre costo: **USD 576.259,26**

Comercialización por ventas: **3.597.235,82**

Utilidad proyectada: **USD 1.276.085,96**

Porcentaje de aportes sobre costos: **77%**

- **Modalidad 3:** Comercialización de manera conjunta entre el Aliado Estratégico 50% y la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui 50%.

Costo Total: **5.422.937,62**

- **Aliado Estratégico**

Aporte sobre costo: **USD 1.249.442,53**

Comercialización por ventas: **USD 1.798.617,91**

Utilidad proyectada: **USD 931.973,57**

Porcentaje de aportes sobre costos: **56,2%**

- **Empresa Pública de Hábitat y Vivienda (EPM-HVR)**

Aporte sobre costo: **USD 576.259,26**

Comercialización por ventas: **1.798.617,91**

Utilidad proyectada: **USD 726.141,36**

Porcentaje de aportes sobre costos: **43,8%**

5.6.2. Flujo de caja y necesidad máxima de financiamiento

Lote A

El flujo de caja presenta una fase inicial de inversión y construcción con flujos mensuales negativos. El déficit acumulado máximo del flujo alcanza aproximadamente USD 1,868.817,48 antes de comenzar la recuperación. El flujo mensual se vuelve positivo desde el séptimo periodo del modelo. Bajo los supuestos del modelo, esto evidencia una transición desde una etapa intensiva en inversión hacia una etapa de generación de caja.

Lote B

El flujo de caja presenta una fase inicial de inversión y construcción con flujos mensuales negativos. El déficit acumulado máximo del flujo alcanza aproximadamente USD 1.575.844,16 antes de

comenzar la recuperación. El flujo mensual se vuelve positivo desde el sexto periodo del modelo. Bajo los supuestos del modelo, esto evidencia una transición desde una etapa intensiva en inversión hacia una etapa de generación de caja.

5.6.3. VAN y TIR del proyecto

Lote A

Indicador	Inversionista	Criterio
Tasa de descuento anual	15.00%	Tasa de referencia del modelo
VAN	USD 10.711,80	Debe ser positivo
TIR anual efectiva	15.47%	Debe superar 15%
Resultado	VIABLE	Según matriz VAN/TIR

El VAN es de USD 10.711,80 y la TIR efectiva de 15.47%. Aunque ambos indicadores son positivos y superan el umbral del modelo, el margen de seguridad financiero del inversionista es estrecho.

Esta diferencia es importante para Gerencia General: la viabilidad del proyecto como negocio es robusta, pero la rentabilidad financiera del inversionista requiere disciplina en cronograma, ventas y costos. Una demora en las ventas o un incremento del costo de capital puede transformar rápidamente un VAN marginalmente positivo en negativo.

Lote B

Indicador	Inversionista	Criterio
Tasa de descuento anual	15.00%	Tasa de referencia del modelo
VAN	USD 4.994,70	Debe ser positivo
TIR anual efectiva	15,24%	Debe superar 15%
Resultado	VIABLE	Según matriz VAN/TIR

El VAN es de USD 4.994,70 y la TIR efectiva de 15.24%. Aunque ambos indicadores son positivos y superan el umbral del modelo, el margen de seguridad financiero del inversionista es estrecho.

Esta diferencia es importante para Gerencia General: la viabilidad del proyecto como negocio es robusta, pero la rentabilidad financiera del inversionista requiere disciplina en cronograma, ventas y costos. Una demora en las ventas o un incremento del costo de capital puede transformar rápidamente un VAN marginalmente positivo en negativo.

5.6.4. Viabilidad comercial y análisis de absorción

El informe de absorción comercial reporta que los comparables observados en el Valle de Los Chillos presentan absorciones entre 2 y 4 unidades mensuales y niveles de colocación superiores al 80%. La demanda VIS identificada en la consultoría 2024 fue estimada en 5.721 viviendas, mientras que el Lote A y Lote B contemplan 100 unidades cada uno; por tanto, el Lote A y Lote B representan individualmente aproximadamente 1,75% de esa demanda VIS estimada.

Escenario	Ventas/mes	Tiempo para 100 unidades	Lectura
Conservador	2	50 meses / 4,2 años	Riesgo alto para la estructura financiera
Moderado conservador	3	34 meses / 2,8 años	Viable con control estricto
Base	5	20 meses / 1,7 años	Recomendado
Optimista	8	13 meses / 1,1 años	Requiere estrategia comercial fuerte

El escenario base de 5 unidades mensuales es el supuesto recomendado por el informe de absorción. Este escenario se encuentra por encima del promedio simple observado de 2,67 unidades mensuales, pero se considera alcanzable si se implementan financiamiento VIS/VIP o Miti Miti, campañas activas, preventa organizada y acompañamiento al comprador.

La conclusión comercial es, por tanto, de viabilidad condicionada: la demanda y el producto permiten sustentar la primera fase, pero el ritmo de 5 unidades mensuales no debe tratarse como una venta automática. Es un objetivo de gestión que requiere infraestructura comercial, convenios financieros, precalificación y seguimiento.

5.6.5. Coherencia entre absorción y modelo financiero

La hipótesis comercial de 5 unidades mensuales permite vender las 100 unidades del Lote A y Lote B en aproximadamente 20 meses cada lote, horizonte coherente con el ciclo financiero modelado. El informe comercial señala expresamente que esta absorción es la referencia recomendada para la planificación financiera y que una absorción menor a 3 unidades mensuales generaría presión sobre el flujo financiero.

5.7. Integración de viabilidad económica, financiera y comercial

Lote A

Dimensión	Resultado	Nivel	Condición de sostenibilidad
Económica	Utilidad USD 1.658.114,94; margen sobre ventas 23,42%	Favorable	Control de costos y defensa del precio
Inversionista	VAN USD 10.711,80; TIR 15,47%	Favorable con sensibilidad	Mantener tasa efectiva y plazo bajo control
Comercial	Base 5 unidades/mes	Condicionada	Preventa, financiamiento y gestión de conversión
Equilibrio	44 unidades / 44% inventario	Favorable	No deteriorar precio ni costos variables

Lote B

Dimensión	Resultado	Nivel	Condición de sostenibilidad
Económica	Utilidad USD 1.645.282,89; margen sobre ventas 23,03%	Favorable	Control de costos y defensa del precio
Inversionista	VAN USD 4.994,70; TIR 15,24%	Favorable con sensibilidad	Mantener tasa efectiva y plazo bajo control
Comercial	Base 5 unidades/mes	Condicionada	Preventa, financiamiento y gestión de conversión
Equilibrio	45 unidades / 45% inventario	Favorable	No deteriorar precio ni costos variables

La integración de resultados permite afirmar que las tres dimensiones son compatibles, pero no tienen el mismo nivel de robustez. La dimensión económica es la más sólida; la financiera es positiva y genera valor, aunque la rentabilidad del inversionista presenta sensibilidad; y la comercial es viable siempre que se alcance y sostenga una absorción próxima a 5 unidades mensuales. La recomendación, por tanto, no es un avance incondicional, sino un avance sujeto a indicadores de desempeño.

5.8. Riesgos críticos y medidas de mitigación

Riesgo	Impacto potencial	Indicador de alerta	Medida recomendada
Absorción <3 unidades/mes	Extensión del plazo y presión de caja	Ventas mensuales	Activar plan comercial intensivo y revisar ritmo de nuevas etapas
Incremento de costos de construcción	Reducción de margen y VAN	Costo ejecutado vs presupuesto	Control de costos por rubro, contratos y contingencias
Pérdida de competitividad de precio	Aumento del punto de equilibrio	Precio comparable / m ²	Monitoreo competitivo y política de precios por tipología
Retraso de obra	Desfase de ingresos y mayor costo financiero	Avance físico vs cronograma	Comité semanal de obra, hitos y alertas tempranas
Dificultad de calificación crediticia	Desistimientos y menor conversión	% precalificados / reservas	Precalificación temprana y convenios financieros

Aumento del costo de capital	VAN inversionista negativo	Tasa efectiva	Limitar financiamiento caro y acelerar recuperación
Inventario excesivo	Capital inmovilizado	Unidades disponibles	Lanzamiento escalonado por etapas

El informe de absorción para el Lote A y Lote B, identifica como aceleradores el precio competitivo, financiamiento preferencial, entrada baja, reserva accesible, ubicación, diseño, áreas verdes, seguridad y acompañamiento crediticio; y como factores que reducen la absorción, entre otros, precio elevado frente al ingreso, dificultad de calificación, falta de convenios financieros, poca diferenciación y retrasos en entrega.

5.9. Condiciones recomendadas para la aprobación gerencial de Proyecto Urinchillo Lote A y Lote B

- Aprobar la continuidad bajo una estructura de ejecución y comercialización por etapas.
- Adoptar 5 unidades mensuales como meta base de gestión comercial, pero utilizar 3 unidades mensuales como umbral de alerta.
- Mantener el precio promedio y la estructura de costos dentro de los rangos que sostienen el punto de equilibrio de 44 unidades lote A y 45 unidades lote B,
- Priorizar convenios y mecanismos de financiamiento para compradores, porque el informe comercial identifica el financiamiento preferencial como uno de los principales aceleradores de ventas.
- Exigir control de desviaciones de presupuesto y cronograma antes de autorizar ampliaciones de alcance que puedan deteriorar el VAN del inversionista.
- Utilizar el VAN y TIR del inversionista como indicadores de decisión para cualquier modificación relevante del plazo, costo o estructura de aportes.

5.10. Indicadores de control propuestos para Gerencia General

Indicador	Meta / referencia	Alerta
Absorción mensual	≥5 unidades/mes	<3 unidades/mes
Ventas acumuladas	Conforme a curva de 20 meses	Desviación >20%
Punto de equilibrio	44 unidades lote A y 45 unidades Lote B.	Acercamiento sin recuperación comercial
Costo total	≤ USD 5.422.937,62 lote A ≤ USD 5.497.590,39 lote B	Desviación creciente sobre presupuesto
Margen sobre ventas	≈23,42% Lote A ≈23,03% Lote B	Deterioro por precio/costo
VAN proyecto	>0	Cualquier VAN negativo
VAN inversionista	>0 a tasa de referencia	Negativo
TIR inversionista	>15%	≤15%
Flujo acumulado	Recuperación alrededor del periodo 11	Retraso sostenido
Precalificación financiera	Seguimiento semanal	Caída de conversión

5.11. Observaciones sobre la consistencia del modelo

El modelo presenta un resultado financiero coherente para Lote A y Lote B en sus hojas principales: ingresos de USD 7 millones, costos de USD 5 millones, utilidad de USD 1,6 millones, VAN positivo y punto de equilibrio de 45 unidades. Asimismo, el escenario base comercial de 5 unidades mensuales es una hipótesis de planificación superior al promedio observado de 2,67 unidades mensuales. Por ello, debe gestionarse como objetivo condicionado a una estrategia comercial efectiva y no como una evidencia histórica de ventas del proyecto.

5.12. Conclusión final y recomendación a Gerencia General

A partir de la evidencia financiera y comercial revisada, se recomienda declarar al Proyecto Habitacional URIN CHILLO – Lote A y Lote B como VIABLE para continuar con su estructuración, promoción y presentación a inversionistas, bajo un esquema de ejecución por etapas y sujeto a condiciones de control.

La recomendación se sustenta en cuatro resultados centrales:

- (1) generación de una utilidad proyectada de USD 1,6 millones;
- (2) rentabilidad sobre costos en lote A de 30,58% y en lote B de 29,93%
- (3) Desde la perspectiva del inversionista, el proyecto también supera el criterio de viabilidad, con VAN positivo y TIR efectiva sobre el 15%; y
- (4) punto de equilibrio en 45 unidades, equivalente al 45.00% del inventario.

Comercialmente, la evidencia de mercado respalda la primera fase: el Lote A y Lote B, representan una fracción pequeña de la demanda VIS estimada y los comparables muestran absorciones de 2 a 4 unidades mensuales. La meta de 5 unidades mensuales es viable como escenario base únicamente mediante una estrategia activa de preventa, financiamiento, precalificación y diferenciación.

En consecuencia, la decisión recomendada a Gerencia General es: aprobar la continuidad del proyecto Urin Chillo Lote A y Lote B y su presentación a inversionistas, condicionada al cumplimiento de hitos comerciales, financieros y de ejecución. La estrategia debe concentrar la gestión en alcanzar al menos 5 ventas mensuales, evitar que la absorción caiga por debajo de 3 unidades mensuales, preservar el presupuesto total y mantener una estructura financiera que sostenga una TIR del inversionista superior al 15%.

5.13. Resumen ejecutivo para inversionistas

Lote A

Concepto	Dato
Proyecto	URIN CHILLO – Lote A
Inventario	100 unidades
Ingresos	USD 7.081.000 aprox.
Costo total	USD 5.422.000 aprox.
Utilidad	USD 1.658.000 aprox.
Margen sobre ventas	23,42%
Aporte total	USD 1.825.701,79

Aporte inversionista	USD 1.249.442,53
VAN inversionista	USD 10.711,80
TIR inversionista	15,47% efectiva
Punto de equilibrio	44 unidades
Absorción base	5 unidades/mes
Plazo comercial base	20 meses

Lote B

Concepto	Dato
Proyecto	URIN CHILLO – Lote A
Inventario	100 unidades
Ingresos	USD 7.142.000 aprox.
Costo total	USD 5.497.000 aprox.
Utilidad	USD 1.645.000 aprox.
Margen sobre ventas	23,03%
Aporte total	USD 1.881.194,00
Aporte inversionista	USD 1.315.025,40
VAN inversionista	USD 4.994,70
TIR inversionista	15,24% efectiva
Punto de equilibrio	45 unidades
Absorción base	5 unidades/mes
Plazo comercial base	20 meses

El Proyecto de Vivienda de Interés Social URIN CHILLO – Lote A y Lote B presenta capacidad de generación de valor y una estructura económica favorable. La principal condición para materializar el retorno esperado es ejecutar simultáneamente una estrategia de comercialización eficaz, control estricto de costos y disciplina de caja. La inversión debe estructurarse por hitos y etapas, evitando comprometer capital adicional sin evidencia de cumplimiento

6. PARTE IV – INTEGRACIÓN CONSOLIDADA DE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO

6.1. Criterio integral de viabilidad

La viabilidad jurídica establece que la EPM-HVR cuenta con habilitación para estructurar proyectos habitacionales mediante mecanismos de asociatividad y que la continuidad hacia TDR, pliegos y concurso público se encuentra dentro de la fase de planificación y estructuración prevista por el Reglamento de Asociatividad. El informe jurídico concluye que es legalmente viable dar continuidad al proceso de selección del aliado estratégico, sujeto a la aprobación y competencias correspondientes.

La viabilidad técnica determina que el Lote A y Lote B cuenta con información y condiciones suficientes para avanzar hacia la ejecución: expediente técnico consolidado, soluciones de ingeniería coordinadas, estudios especializados, aprobaciones y licencia urbanística, así como condiciones favorables de construcción.

La viabilidad económica-financiera-comercial confirma un resultado favorable bajo el escenario base, pero identifica que la rentabilidad del inversionista es sensible a la tasa de descuento, al plazo de comercialización y a las desviaciones de costos.

Por tanto, la conclusión consolidada es: VIABLE PARA CONTINUAR LA ESTRUCTURACIÓN Y PRESENTACIÓN A INVERSIONISTAS, CONDICIONADA al cumplimiento de las condiciones jurídicas, técnicas, financieras y comerciales identificadas en los informes especializados.

6.2. Recomendación consolidada a Gerencia General

Con base exclusivamente en los tres informes especializados incorporados en el presente documento, se recomienda a la Gerente General aprobar el Informe de Viabilidad Consolidado del Proyecto de Vivienda de Interés Social “Urin Chillo” – Lote A y Lote B, y disponer su presentación al Directorio de la EPM-HVR para que, de considerarlo pertinente, autorice la continuidad del proceso de Alianza Estratégica y de las actuaciones preparatorias necesarias para el concurso público.

Para la etapa de promoción ante potenciales inversionistas, el proyecto debe presentarse como una oportunidad con activos institucionales ya desarrollados, expediente técnico avanzado y capacidad de generación de valor, pero con condiciones explícitas de desempeño comercial, financiero y de ejecución. El mensaje de inversión debe preservar la transparencia sobre la sensibilidad del VAN del inversionista y no presentar el escenario base como garantía de rentabilidad.

6.3. Pronunciamiento de las áreas responsables

Jefatura Jurídica: El proyecto es jurídicamente viable para continuar con la estructuración del proceso de selección del aliado estratégico, observando el Reglamento de Asociatividad, las competencias institucionales y los principios de transparencia, concurrencia, igualdad y motivación.

Coordinación Técnica: El Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A y Lote B, es técnicamente viable para su ejecución mediante una Alianza Estratégica, al reunir las condiciones necesarias para desarrollar la fase constructiva y gestionar los recursos conforme al expediente técnico.

Coordinación Administrativa Financiera: La evidencia económica, financiera y comercial permite recomendar la continuidad del proyecto y su presentación a inversionistas, bajo ejecución y comercialización por etapas y condicionada a hitos de ventas, financiamiento, costos y liquidez.

7. Firmas de Responsabilidad

Elaborado por:	Abg. Israel Robayo Jefe Jurídico	
Elaborado por:	Arq. Alejandra Lara A. Coordinadora Técnica	
Elaborado por:	Ing. Augusto Chamorro Coordinador Administrativo Financiero	
Aprobado por:	Mgs. Marcelita Arroyo Gerente General	